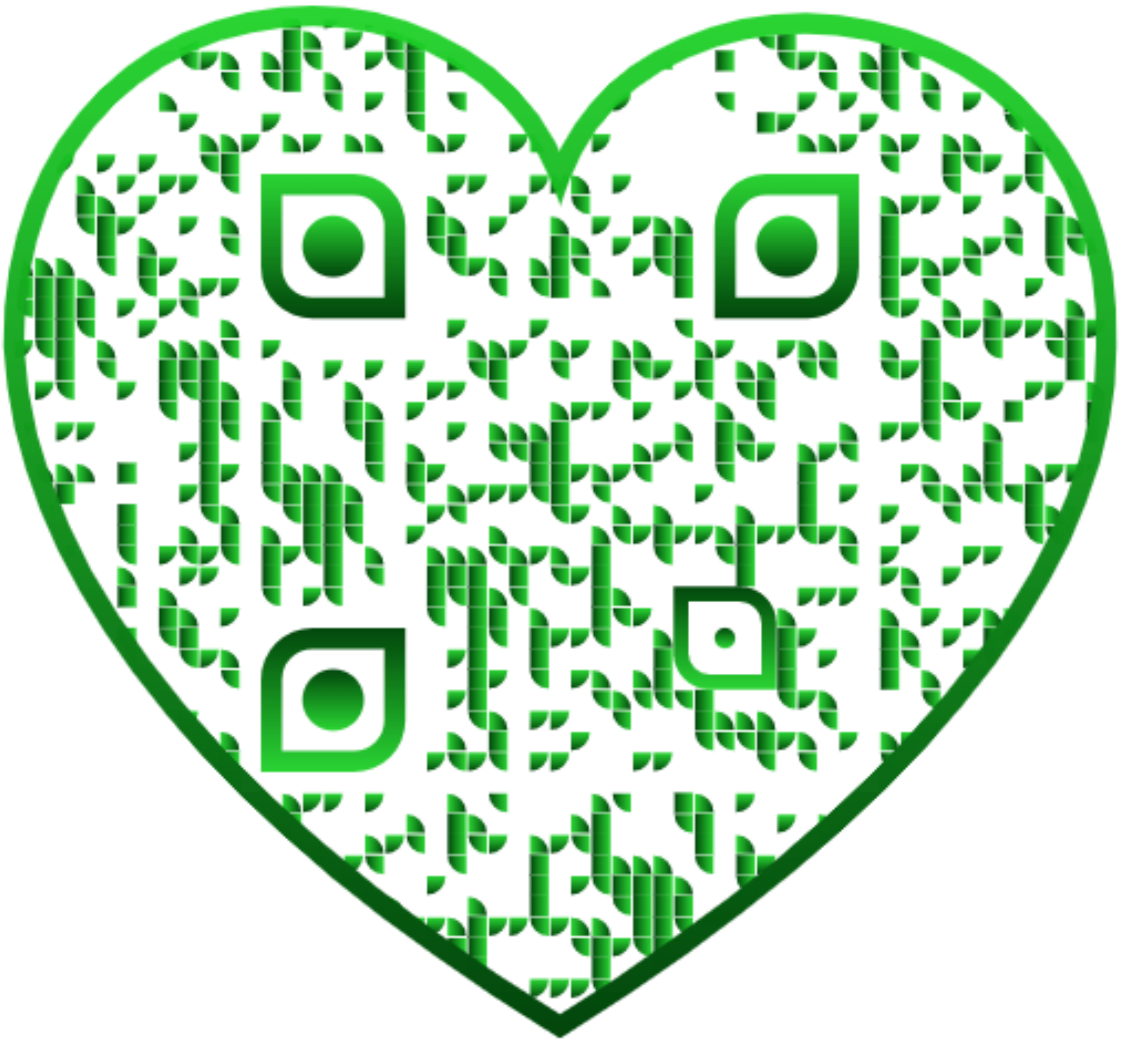
RAMIT SETHI
Adaptation de Michaël Ferrari

DEVENEZ RICHE

"Si vous avez suffisamment d'audace pour vous lancer, Ramit Sethi vous dira comment."
Seth Godin

6 semaines pour améliorer simplement vos finances !

ALISIO



RAMIT SETHI
Adaptation de Michaël Ferrari

DEVENEZ RICHE

"Si vous avez suffisamment d'audace pour vous lancer, Ramit Sethi vous dira comment."
Seth Godin

6 semaines pour améliorer simplement vos finances !

ALISIO

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

Ramit Sethi, américain et diplômé de Stanford, est devenu en quelques semaines une véritable star aux États-Unis grâce à son livre. Son blog (Iwillteachyoutoberich.com) est lu par plus de 250 000 internautes tous les mois.
Michaël Ferrari est consultant et auteur du blog Esprit-riche.com.

Cette œuvre est protégée par le droit d'auteur et strictement réservée à l'usage privé du client. Toute reproduction ou diffusion au profit de tiers, à titre gratuit ou onéreux, de tout ou partie de cette œuvre est strictement interdite et constitue une contrefaçon prévue par les articles L 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. L'éditeur se réserve le droit de poursuivre toute atteinte à ses droits de propriété intellectuelle devant les juridictions civiles ou pénales.

Titre de l'édition originale : *I Will Teach You to Be Rich*
First published in the United States
Copyright © 2009 by Ramit Sethi
Published by arrangement with Workman Publishing Company, New York

Traduction de l'anglais (États-Unis) par Céline Petit.
Ce livre est la réédition de l'ouvrage du même nom, paru en 2011.

Design couverture : Bernard Amiard
Photographie de couverture : © corbis

Maquette intérieure : Sébastienne Ocampo

© 2016 Alisio (ISBN : 979-10-92928-50-1) édition numérique de l'édition imprimée
© 2016 Alisio (ISBN : 979-10-92928-19-8).
Alisio est une marque des éditions Leduc.s.

Rendez-vous en fin d'ouvrage pour en savoir plus sur les éditions Alisio

ALISIO

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

PRÉFACE
DE MICHAEL FERRARI

J'ai démarré ma vie active sans conseil particulier pour mon argent. Les exemples autour de moi m'avaient appris à éviter le recours au crédit, mais je n'en savais guère plus. Dès lors, ma quête fut de trouver des réponses à des questions simples : dois-je ouvrir un PEA (Plan d'épargne en actions), faut-il utiliser le PEE (Plan d'épargne entreprise) proposé par mon employeur, le package de ma banque est-il intéressant, ou encore vaut-il mieux rembourser mon prêt étudiant ou alimenter mon épargne ? Sept ans à bloguer sur la question et après être devenu financièrement indépendant à l'age de 34 ans, j'ai mes réponses.

Bien gérer ses finances personnelles est le début d'une vie plus riche, et dans ce livre, vous en découvrirez les principes sous un nouvel angle. Finis les présentations sans fin de l'ensemble des produits financiers et les conseils sur la gestion d'un budget ; place à une méthode simple à suivre et à l'automatisation de vos comptes. Si vous êtes comme moi, vous savez que l'argent n'est pas une fin en soi, mais un moyen d'avoir le style de vie que l'on souhaite, et que sa bonne gestion est donc primordiale.

Ce livre n'est pas l'œuvre d'une seule personne, mais de deux. Nous sommes tous deux blogueurs, l'un américain et l'autre français, et nous avons en commun la même vision des choses : celle d'un monde où gérer son argent est facile, où les économistes arrêtent de faire de fausses prévisions et où vous reprenez la main sur vos finances.

Ce mode d'écriture vous permettra, j'en suis convaincu, de tirer le meilleur des deux mondes : la vision américaine sans tabou sur l'argent, et son adaptation à notre culture axée sur l'épargne.

Je voudrais également remercier les personnes qui m'ont apporté une aide précieuse dans ce travail. Ce livre n'aurait pas vu le jour sans Céline Petit, qui m'a assuré un soutien sans faille, et sans l'aide de Gaëlle Many et de Michel Verdun. Je voudrais aussi remercier tous les autres bêta-lecteurs qui ont grandement contribué à la qualité du contenu. Ce livre est aussi un peu le vôtre !

Enfin, je dois vous mettre en garde façon « prospectus financier » : je ne suis pas conseiller financier et vous devrez entièrement assumer les décisions que vous prendrez avec votre argent, que les conséquences en soient positives ou négatives. Nous n'apprenons jamais aussi bien que lorsque nous devons réfléchir par nous-mêmes et ce livre, je l'espère, sera un outil précieux dans votre réflexion sur la manière de gérer votre argent.

Michael FERRARI,
auteur du blog Esprit-riche.com

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

INTRODUCTION

Vous préféreriez être beau ou riche ?

Je me suis toujours demandé pourquoi les gens grossissent après avoir fini leurs études. Je ne parle pas de ceux qui ont des problèmes de santé, mais de tous ceux qui étaient minces pendant leurs études et qui juraient qu'ils ne seraient jamais gros. Cinq ans plus tard, ils ont tous pris du ventre et pas mal de bourrelets. Pourtant, on ne grossit pas du jour au lendemain. Si c'était le cas, ce serait facile de le voir venir et de l'éviter. Cela commence insidieusement, et lorsqu'on s'en rend compte, il est déjà trop tard. À l'université, tout le monde fait du sport (ou presque). Il suffisait même de regarder les beaux mecs et les jolies filles minces pour avoir la motivation pour faire du sport. Aujourd'hui, beaucoup ont des kilos en trop ; malgré ça, ils sont persuadés de tout savoir en matière de nutrition. Essayez de parler régime avec vos amis et je vous parie que vous entendrez ce genre de phrases :

« Il faut éviter les féculents ! »

« Il ne faut pas manger juste avant de dormir, les graisses sont mal brûlées pendant le sommeil. »

« Si tu manges essentiellement des protéines, tu peux perdre beaucoup de poids très vite. »

« Manger des pamplemousses le matin accélère ton métabolisme. »

Ces phrases me font toujours rire. Elles sont peut-être vraies, peut-être pas, là n'est pas la question. Ce qui compte, c'est que les gens aiment pinailler sur les détails. Lorsqu'on parle de perte de poids, nous le savons tous, il y a deux choses à faire : manger moins et faire plus de sport. Pas besoin d'aller beaucoup plus loin que ça. Pourtant, au lieu d'accepter ces vérités simples et d'agir en conséquence, on préfère parler d'acides gras trans, de compléments alimentaires, et l'on s'empresse de comparer les régimes entre eux.

Pourquoi l'argent et la nourriture sont-ils si proches ?

Quand il s'agit de nourriture, on…	Quand il s'agit de finances personnelles, on…
• n'a aucune idée de ses apports caloriques ; • mange plus qu'on ne le croit ; • pinaille sur des détails tels que le nombre de calories et les types de régimes ; • accorde de l'importance aux croyances populaires au détriment de recherches scientifiques.	• ne compte pas ses dépenses ; • dépense plus qu'on veut le reconnaître ; • pinaille sur des détails tels que les taux d'intérêt et les valeurs du moment ; • écoute ses amis, ses parents et les « experts » de la télé, au lieu de lire quelques bons livres sur le sujet.

Quand il s'agit d'argent, les gens se divisent généralement en deux camps : ceux qui ne veulent pas y penser et qui se sentent coupables, et

ceux qui sont obsédés par des petits détails, qui ergotent sur les taux d'intérêt et les risques géopolitiques sans réagir. Ces deux options donnent le même résultat, c'est-à-dire aucun. Avant d'investir, il faut apprendre certaines choses, puis laisser son argent évoluer pendant trente ans. Pas très glamour, n'est-ce pas ? Au lieu de ça, on regarde des émissions avec des « pontes » qui font des prédictions interminables sur l'économie et la « valeur phare de cette année » sans prendre la responsabilité de leurs prévisions (qui se révèlent fausses plus de la moitié du temps). Parfois, ils font un coup d'éclat, mais généralement rien de malin ne sort de leurs dires. Et nous, nous faisons toujours plus attention à ces pseudo-experts, surtout en période agitée, comme lors de la crise mondiale de 2008. « Le marché va monter ! », « Non, il va descendre »… tant qu'ils disent quelque chose, nous les écoutons.

Pourquoi ? Parce qu'on aime pinailler sur les détails. Et lorsqu'on regarde maintenant le comportement des marchés boursiers, nous voyons que tous les marchés ont dépassé leur niveau d'avant la crise de 2008.

En faisant cela, on tire une certaine autosatisfaction. On s'active et on exprime rapidement notre avis en essayant de changer ce que pense celui en face de nous. Cela nous donne l'impression d'aller quelque part. Le problème, c'est que cette impression est complètement illusoire. Se concentrer sur des détails est le meilleur moyen de ne rien faire. Rappelez-vous la dernière fois où vous et vos amis avez parlé de finances ou de sport. Est-ce que cela vous a incité à aller courir ? Est-ce que vous avez ouvert un compte d'épargne ? Bien sûr que non.

Les gens aiment débattre des sujets les plus insignifiants, notamment parce qu'ils ont l'impression que cela les décharge d'avoir à y réfléchir pour de vrai. Vous savez quoi ? Laissez ces débats aux imbéciles. Pour

ma part, j'ai décidé de mieux connaître l'argent en franchissant de petites étapes pour mieux gérer mes propres dépenses. De la même façon que vous n'avez pas besoin d'être nutritionniste pour perdre du poids, vous n'avez pas besoin de tout savoir sur la finance pour être riche. Je vais le répéter : **vous n'avez pas besoin d'être un spécialiste pour devenir riche**. Ce que vous devez savoir, c'est comment trier les informations que vous recevez et agir. Finie la culpabilité de ne rien faire !

> *« Même si je savais qu'ouvrir un compte d'investissement serait une bonne démarche sur le plan financier, je me suis fixé beaucoup de barrières. Je me disais : "Joey, tu ne connais pas la différence entre un PEE et une assurance-vie. Tu vas sûrement avoir beaucoup de paperasse à faire pour en ouvrir un et quand ce sera fait, ça sera une plaie à gérer. Et si je choisis le mauvais fonds ? J'ai déjà un compte d'épargne, est-ce que ça ne suffit pas ?" En fait, c'était ma paresse qui parlait et qui dictait à mon corps de rester sur le canapé et de ne rien faire. »*
>
> ***Joey Schoblaska, 22 ans.***

À la fin de la journée, qui a gagné ? Les gens contents d'eux-mêmes qui ont débattu avec vigueur de sujets sans intérêt ou celui qui a délaissé le débat pour passer à l'action ?

Gérer son argent, pourquoi est-ce si difficile ?

Les gens ont des tonnes de raisons pour ne pas gérer leur argent. Certaines sont fondées, mais la plupart ne sont que des excuses pour

ne rien faire. Oui, c'est à vous que je parle ! Voyons certaines de ces excuses.

La surabondance d'information

L'excédent d'information est un vrai problème. Vous me direz sûrement : « Mais ça saute aux yeux ! Nous avons besoin de plus d'information pour prendre de meilleures décisions ! Les gens le disent tout le temps à la télé, ça doit être vrai ! » Désolé, mais non. Cette abondance d'information peut vous paralyser dans votre décision. C'est une façon élégante de dire qu'avec trop d'information, on ne fait rien. C'est ce dont parle Barry Schwartz dans son livre *Le paradoxe du choix : et si la culture de l'abondance nous éloignait du bonheur ?* (Marabout) : « … plus le nombre de fonds offerts aux employés dans un PEE augmente, plus la probabilité qu'ils choisissent un fonds, n'importe quel fonds, diminue. Pour dix fonds ajoutés dans la liste des possibilités, le taux de participation baisse de 2 %. Et pour ceux qui investissent, ajouter des fonds augmente la probabilité qu'ils n'investissent que sur des fonds très sécurisés. »

Si vous lisez un magazine qui parle d'argent, vous voyez des publicités sur des actions, des assurances-vie, des plans retraite et d'autres produits financiers. Par où commencer ?

Est-ce déjà trop tard ? Que faire ? Trop souvent, la réponse est « rien », et ne rien faire est la pire décision que vous puissiez prendre, en particulier quand vous avez une vingtaine d'années. Comme vous le verrez dans le tableau suivant, la meilleure chose à faire, c'est d'investir tôt.

Regardez bien ce tableau. Sylvie la futée investit moins, mais obtient 80 000 € de plus. Elle a investi 100 € par mois de 25 à 35 ans et n'a

jamais touché à cet argent. Jean l'idiot était trop occupé pour penser à son argent, jusqu'à ce qu'il ait 35 ans et qu'il investisse 100 € par mois jusqu'à ses 65 ans. En d'autres termes, Sylvie a investi pendant dix ans et Jean pendant trente ans, mais Sylvie gagne beaucoup plus d'argent. Et tout ça, avec seulement 100 € par mois ! La seule chose importante à faire pour devenir riche, c'est de s'y prendre tôt et de compter sur les intérêts composés.

Comment gagner 80 000 € de plus que vos amis (en travaillant moins)

	Sylvie la futée	Jean l'idiot
Âge auquel la personne commence à investir…	25 ans	35 ans
Chacun investit 100 € par mois pendant…	Dix ans	Trente ans
Avec un rendement annuel moyen de 8 %, ils atteignent à 65 ans la somme de…	182 419 €. Voilà, c'est ce qui se passe quand on commence tôt.	141 761 €. Même s'il a investi trois fois plus longtemps, il a toujours 80 000 € de moins.

Pour Sylvie la futée, on a 100 € par mois pendant dix ans (12 000 €) auxquels sont ajoutés les intérêts composés pendant quarante ans. Pour Jean l'idiot, c'est 100 € par mois pendant trente ans (36 000 €) avec les intérêts composés pendant trente ans.

La faute aux médias (j'aime accuser)

Pourquoi est-ce que tout ce que j'entends sur les finances personnelles me donne seulement envie de m'enduire de miel et m'asseoir à côté d'un nid de fourmis rouges ? Cela fait trop longtemps que les conseils en finances personnelles sont donnés et enseignés par des vieux hommes en costume. Je ne comprends pas pourquoi les journalistes continuent de parler de stratégies d'optimisation fiscale et d'économiser sur le café du matin en espérant que les jeunes les écoutent. On s'en fiche. Ce qui nous intéresse, c'est de savoir où va notre argent et de l'utiliser pour financer nos objectifs. Nous voulons que notre argent fructifie automatiquement, sur des comptes qui ne sont pas plombés par toutes sortes de frais. Et nous ne voulons pas avoir besoin de nous faire experts financiers pour devenir riches.

Cela dit, je reconnais que je suis un auteur à succès (eh oui, les filles…) et que donc je fais partie des médias. Bon, c'est probablement méchant de me moquer de mes confrères. Pourtant, je ne peux pas m'en empêcher. Prenez n'importe quel magazine et vous avez de bonnes chances d'y trouver un article intitulé « Dix conseils pour être au top de vos finances sans stress ». Curieusement, les mêmes auteurs qui nous encourageaient à tue-tête à acheter de l'immobilier en 2007 nous conseillent maintenant sur « ce qu'il faut faire en temps de crise ». J'en ai marre de ces vieilles opinions ennuyeuses, répétitives et honnêtement horribles, qu'on maquille sous le nom de « conseils ». Nous en reparlerons dans le chapitre 6.

D'autres personnes qu'on peut tenir pour responsables de nos problèmes financiers

Voici d'autres excuses courantes pour ne pas gérer son argent. La plupart d'entre elles sont réellement stupides :

- « On n'apprend pas cela à l'école. » C'est facile, pour quelqu'un de 20 ans, de regretter qu'on ne lui ait pas appris à gérer son argent. Et Internet, alors ? Prenez votre souris en main et cliquez sur des sources d'information fiables (pourquoi pas Esprit-riche.com ?) pour vous former tout seul, comme un grand !
- J'entends souvent les gens se plaindre que « les sociétés de crédit et les banques profitent de nous ». Oui, c'est vrai. Alors, arrêtez de râler et cherchez à défier ces sociétés au lieu de vous laisser faire.
- Certains de mes amis m'ont dit qu'ils avaient peur de perdre de l'argent. C'est normal, surtout depuis la baisse des marchés due à la crise, mais il faut penser à long terme. De plus, vous pouvez choisir parmi différentes possibilités d'investissement (agressive, prudente) selon le risque que vous êtes prêt à prendre. (L'inflation vous fait perdre de l'argent chaque jour où votre argent stagne sur votre compte en banque.) La peur n'est en aucun cas une excuse pour ne rien faire de votre argent. C'est lorsque les autres ont peur qu'il y a des affaires à faire.
- « Et si je ne sais pas comment trouver 100 € de plus par mois ? » Vous n'êtes pas obligé d'utiliser 100 €. Vous n'avez pas non plus besoin de gagner un centime de plus. Je vous montrerai comment rationaliser vos dépenses actuelles pour obtenir de l'argent à investir. Rappelez-vous : 1 € économisé par jour, c'est 30 € économisés en un mois.

Beaucoup, voire trop de gens sont paralysés à l'idée de devoir mettre de l'ordre dans chaque aspect de leurs finances avant de commencer à vraiment gérer leur argent. Faut-il utiliser mon PEA ou ouvrir une assurance-vie ? Fonds communs de placement ou actions ? Voici ma réponse : avez-vous besoin d'être un grand chef pour préparer un croque-monsieur ? Non, mais quand vous aurez préparé votre premier plat, ce sera plus facile de cuisiner le prochain, même s'il est plus

compliqué. Le facteur le plus important pour devenir riche est de faire le premier pas, pas d'être un génie.

À bas les excuses

Cessez de vous trouver des boucs émissaires. Il n'y a qu'une seule personne à l'origine de la plupart de vos problèmes financiers : vous-même. Au lieu d'accuser « l'économie » et les entreprises de votre situation financière, concentrez-vous sur ce que vous pouvez vous-même changer. De la même façon que l'industrie agro-alimentaire nous a inondés de choix en matière de régimes, les finances personnelles sont un ensemble de déceptions, de mythes, de phrases pompeuses et nous, nous sommes au milieu et nous nous sentons coupables de ne pas en faire assez ou de ne pas bien faire.

Pourtant, ça ne sert à rien de s'en prendre aux entreprises et aux médias. Nous ne prenons pas nos responsabilités pour passer à l'action, apprendre et nous lancer, que ce soit avec nos kilos en trop ou avec l'argent. Résultat : on finit gros, on consomme et on s'appauvrit. Plus sérieusement, un Français sur trois est en surpoids ou obèse (un peu plus chez les Américains) et, en moyenne, chaque Français possède une épargne de 4608 €[1].

En 2008, lorsque la crise financière mondiale a jailli sur les marchés boursiers, la première chose que beaucoup de gens ont faite a été de retirer leur argent du marché. C'est toujours une mauvaise idée. En effet, ils cumulent une première erreur (ne pas avoir de portefeuille diversifié) avec une seconde : acheter des valeurs hautes et les vendre quand elles sont basses. Tous ceux qui accusent le gouvernement, les P.-D.G. et les méchantes banques ont-ils lu ne serait-ce qu'un seul livre de finances personnelles ? Et ils s'attendent quand même à ce que leur

argent progresse ? Qu'ont fait les personnes qui se sont enrichies depuis ? Elles ont renforcé leur position si elles le pouvaient et surtout, elles ont attendu.

Laissons tomber les excuses. Et si vous pouviez décider en toute bonne conscience comment dépenser votre argent au lieu de vous dire : « J'ai dû dépenser la même somme que le mois dernier » (sans vraiment en être sûr) ? Et si vous pouviez mettre en place une infrastructure automatique qui fasse travailler vos comptes ensemble et automatise votre épargne ? Et si vous pouviez investir simplement et régulièrement sans crainte ? Vous savez quoi ? C'est possible ! Je vous montrerai comment rediriger votre argent là où vous le souhaitez et le faire évoluer à long terme, peu importe le contexte économique.

Les principaux messages de ce livre

Je crois aux petites étapes. Ce que je veux, c'est réduire le nombre de possibilités qui s'offrent à nous et qui nous paralysent. Il est plus important de se lancer que de perdre des heures à rechercher le meilleur fonds du monde. Ce livre est là pour vous guider dans vos premiers pas, c'est-à-dire comprendre les barrières qui nous empêchent de gérer notre argent, vous aider à les détruire et à placer votre argent au bon endroit pour atteindre vos objectifs. Honnêtement, votre objectif n'est certainement pas de devenir un expert financier. Ce que vous voulez, c'est vivre votre vie et mettre votre argent à votre service. Donc, au lieu de penser à la somme que vous avez besoin d'obtenir, pensez plutôt à ce que vous voulez faire de votre vie, et comment l'argent peut vous y aider. Finalement, au lieu de vous laisser guider par vos peurs, vous serez guidé par l'investissement et la croissance.

Pour le dire plus simplement : il y a beaucoup (trop) de livres qui essaient de tout dire sur l'argent. Et vous, vous vous retrouvez avec un bouquin que vous « devriez » lire, mais que vous ne lisez pas, parce qu'il contient trop d'informations. Mon objectif, c'est que vous en sachiez assez afin de vous lancer en créant votre système pour investir automatiquement, même s'il ne s'agit que de 50 €. Voici les principaux messages de ce livre.

- ***La solution des 85 % : se lancer est plus important que de devenir un spécialiste.*** Trop de gens pensent qu'il faut gérer son argent à la perfection et ne font finalement rien du tout. C'est pour cela que la meilleure façon de gérer son argent est d'agir étape par étape et de ne pas chercher à atteindre la perfection. Je préfère agir et réussir à 85 % que de ne rien faire. Pensez-y : réaliser 85 % du chemin, c'est toujours mieux que rien. Une fois que votre système de gestion financière est suffisant, ou que vous avez déjà réalisé 85 % de ce système, vous pouvez vous concentrer sur votre vie et faire ce dont vous avez vraiment envie.
- *Vous avez le droit à l'erreur.* Mieux vaut faire des erreurs maintenant, avec de petites sommes. Ainsi, quand vous serez plus riche, vous saurez ce qu'il ne faut pas faire.
- *Des actions ordinaires donnent des résultats ordinaires.* Nous sommes, pour la plupart, des gens ordinaires. Pourtant, plus de la moitié d'un groupe de diplômés universitaires interrogés ont affirmé avoir pour objectif d'être millionnaires avant l'âge de 40 ans, une attente déconnectée de la réalité. Regardez autour de vous : combien sommes-nous à avoir des parents millionnaires ? Pas beaucoup, je pense. Et si nous suivons la même route ordinaire qu'eux, nous aussi, nous serons des gens ordinaires. Pour être extraordinaire, il ne faut pas être un génie, mais il faut agir

différemment des gens qui nous entourent (par exemple, commencer à gérer son argent et investir jeune).

- ***La différence entre être beau et être riche.*** Lorsque j'écoute les gens parler des valeurs qu'ils ont achetées, vendues ou sur lesquelles ils se sont positionnés la semaine précédente, je me dis que mon style d'investissement doit vraiment sembler ennuyeux. « Eh bien, j'ai investi dans quelques bons fonds il y a cinq ans et je n'ai rien fait depuis, si ce n'est investir plus grâce à un système automatisé. » Investir, ce n'est pas être séduisant, c'est gagner de l'argent. Les livres traitant d'investissement le disent : acheter des titres et les conserver rapporte plus à long terme, toujours. Oubliez ce que les chaînes de télé et les magazines spécialisés vous racontent sur la valeur du mois. Faites quelques analyses, prenez une décision, puis réévaluez votre investissement tous les six mois environ. C'est sûr, ce n'est pas aussi attirant que ces gars en costard à la Bourse qui hurlent et agitent les mains, mais en tant qu'investisseur particulier, vous y gagnerez beaucoup plus.
- ***Dépenser des sommes extravagantes dans ce qui vous plaît et réduire les dépenses pour ce qui ne vous intéresse pas.*** Ce livre n'est pas là pour vous dire d'arrêter d'acheter votre pain au chocolat du matin. Au contraire, il est là pour vous aider à dépenser plus dans des choses qui vous font plaisir et moins dans ce qui vous intéresse moins. En fait, c'est facile de vouloir le meilleur : on aimerait sortir tout le temps, vivre dans un appartement plus sympa, s'acheter de nouvelles fringues, conduire une nouvelle voiture et voyager quand on en a envie. Pourtant, il faut apprendre à donner une priorité à nos envies. Un jour, mon ami Jim m'a appelé pour me dire qu'il avait eu une augmentation au travail. La même journée, il déménageait dans un appartement plus petit. Pourquoi ? Parce qu'il n'accorde pas beaucoup

d'importance à l'endroit où il vit, mais dépense beaucoup en camping et en randonnées cyclistes. C'est ce qu'on appelle une dépense réfléchie. (Vous apprendrez ici comment l'un de mes amis dépense de manière réfléchie 21 000 € par an en sorties.)

Ce livre traite de gestion des comptes en banque, de budget, d'épargne et d'investissement. Je vais vous montrer comment paramétrer vos comptes pour créer une infrastructure financière automatisée qui fonctionnera avec un minimum d'intervention de votre part. Vous apprendrez également ce qu'il ne faut pas faire, vous découvrirez des choses étonnantes tirées des livres spécialisés (par exemple l'immobilier, est-ce vraiment un bon investissement ?) et comment éviter les erreurs habituelles. Ensuite, vous commencerez à agir au lieu de vous focaliser sur des détails. Tout cela ne vous prendra que six semaines et ensuite, en route pour la fortune. Tentant, non ?

Pourquoi voulez-vous être riche ?

Grâce à mon site Iwillteachyoutoberich.com, j'ai parlé avec plus d'un million de jeunes de leurs finances personnelles et de leurs engagements. À chaque fois, je leur ai posé deux questions :

- Pourquoi veux-tu être riche ?
- Qu'est-ce qu'être riche signifie pour toi ?

La plupart des gens ne prennent même pas dix minutes pour réfléchir à ce que « riche » signifie à leurs yeux, c'est dommage ! Je vais vous aider : c'est différent pour chacun d'entre nous, et être riche, ce n'est pas qu'une question d'argent. Mes amis, par exemple, attachent tous de l'importance à des choses différentes. Dan adore manger dans des restaurants gastronomiques où les plats coûtent 100 €. Anton aime voyager. Alexandra, elle, aime s'acheter des jeans. Si vous ne choisissez

pas intelligemment ce que « riche » signifie pour vous, vous risquez de vous retrouver à singer vos amis. Personnellement, je me considère riche maintenant que je peux faire les choses suivantes :

- Prendre des décisions pour ma carrière en fonction de ce que je veux vraiment, et pas simplement pour des raisons financières.
- Aider mes parents pendant leur retraite pour qu'ils n'aient pas à travailler s'ils n'en ont pas envie.
- Dépenser des sommes folles pour ce que j'aime et veiller à la dépense pour ce qui m'est égal (par exemple, dépenser beaucoup d'argent pour voir ma famille, mais pas pour acheter la dernière voiture de sport ou une montre hors de prix).
- Lancer un fonds d'aide pour les jeunes entrepreneurs : scholarships.ramitsethi.com (commencé en mai 2006 !).

Avant d'aller plus loin, je vous conseille de déterminer vos objectifs aujourd'hui. Pour quelles raisons voulez-vous être riche ? Que voulez-vous faire de votre fortune ?

Ce que vous obtiendrez de ce livre

J'aime bien me moquer des gens qui parlent d'investissement. Les gens pensent qu'investir, c'est « acheter des titres », donc ils envoient à la cantonade des termes tendance comme « *hedge funds* », « produits dérivés » et « options d'achat ». Hélas, ils pensent vraiment avoir besoin d'atteindre un niveau aussi complexe pour devenir riches, parce que c'est ce dont parlent les gens à la télévision tous les jours. Vous savez quoi ? Pour les particuliers comme vous et moi, ces termes-là ne sont absolument pas pertinents.

Ils ont l'air classes, mais évoquer à notre niveau des concepts aussi compliqués, c'est comme écouter deux joueurs de tennis amateurs se

disputer à propos de la tension des cordes de leurs raquettes. Bien sûr cela peut rentrer en ligne de compte, mais ils joueront beaucoup mieux au tennis en s'entraînant plusieurs fois par semaine plutôt qu'en pinaillant sur des détails qu'ils ne maîtrisent pas.

Des investissements simples et à long terme fonctionnent. Pourtant, c'est le genre d'idée qui n'intéresse personne au cours d'une conversation. À vous de prendre une décision ! Est-ce que vous voulez impressionner les gens avec votre vocabulaire ou est-ce que vous voulez vous enrichir et profiter de la vie ?

PASSEZ À L'ACTION : 6 SEMAINES D'ACTION

Ce livre vous aidera à savoir où va votre argent et à en obtenir ce que vous voulez. Vous économisez pour vos vacances en Chine ? Pour votre mariage ? Ou vous voulez tout simplement faire fructifier votre argent ? Voici un programme sur six semaines pour répondre à ces questions.

Semaine 1 : vous stoppez l'hémorragie et mettez sous contrôle vos moyens de paiement.

Semaine 2 : vous ouvrez les bons comptes en banque, vous négociez les frais et mettez votre banquier à votre service.

Semaine 3 : vous ouvrez un compte d'investissement (même si vous n'avez que 50 € pour commencer).

Semaine 4 : vous prenez conscience de vos dépenses. Et vous verrez comment orienter votre argent là où vous le souhaitez.

Semaine 5 : vous automatisez cette nouvelle infrastructure pour que vos comptes fonctionnent ensemble.

Semaine 6 : vous apprenez pourquoi investir est différent d'acheter des actions et comment tirer le meilleur du marché avec peu d'effort.

Et bien plus encore ! Vous apprendrez à choisir un portefeuille automatique peu coûteux qui dépasse les portefeuilles classiques de Wall Street et à maintenir vos investissements en mettant en place un système qui vous permet de garder les mains libres pendant que votre argent croît automatiquement. Vous trouverez même des réponses à de nombreuses questions spécifiques sur l'argent, notamment comment s'acheter une voiture, payer pour son mariage et négocier son salaire.

Après avoir lu ce livre, vous serez mieux préparé à gérer votre argent que 99 % des gens de 20 à 40 ans. Vous saurez quels comptes ouvrir, comment ne pas payer de frais bancaires supplémentaires, comment envisager l'argent et déchiffrer ce que l'on vous dit à la télévision et dans les magazines.

Il n'y a pas de secrets pour devenir riche, il faut juste quelques étapes, de la discipline, et un tout petit peu de travail. Allez, on s'y met !

1. En 2014, selon l'Observatoire de l'épargne européenne.

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

1

Stoppez l’hémorragie

Bienvenue dans un nouveau monde. Dans ce monde, vos comptes sont optimisés et sous contrôle. Ils vous rapportent de l’argent au lieu de vous en coûter et de vous créer des soucis. Votre objectif premier ne doit pas être d’être riche, mais bien d’avoir l’attitude et l’esprit de quelqu’un qui sait simplement apprécier ce qu’il possède. La richesse viendra ensuite.

Une anecdote amusante à ce sujet : un jour, un riche homme d’affaires discute avec un écrivain. Au bout de plusieurs minutes de conversation, l’écrivain dit ceci : « Vous savez, j’ai compris que malgré ma modeste condition, j’ai une chose que vous n’aurez jamais : assez ! »

Après plusieurs années de lecture et d’écriture sur ce thème et les thèmes connexes, j’ai identifié quelques grands principes simples pour aller dans cette direction, ma « philosophie ». Avoir une philosophie sur l’argent est aussi important que d’avoir une philosophie de vie ; en fait, ces deux éléments sont intimement liés.

Si votre conception de l’argent est optimale, elle vous servira de support pour réaliser et accomplir le maximum dans votre vie.

Contrairement aux idées reçues, l'argent ne deviendra pas votre seul centre d'intérêt. Son seul attrait réside dans les projets qu'il peut financer, dans la liberté qu'il peut vous offrir, et non pas dans les biens qu'il peut acheter.

Ma philosophie de l'argent repose sur deux idées fondatrices qui seront décrites dans ce chapitre et tout au long du livre. La première, c'est que vous devez avoir un plan pour votre argent, tout comme vous devez avoir un plan pour votre vie. La plupart du temps, les gens disent « si j'avais de l'argent, j'aurais créé mon entreprise, j'aurais investi dans ceci… », mais il ne faut pas s'y méprendre : si vous aviez un meilleur plan, vous auriez de l'argent.

L'autre idée fondatrice est empruntée au développement personnel, le fait d'améliorer petit à petit sa vie, et s'exprime en ces termes : les personnes optimistes auront tendance à être heureuses tandis que celles qui se plaignent à longueur de temps seront malheureuses. Avec l'argent, c'est pareil. Les gens qui galèrent financièrement vont avoir tendance à trouver des excuses, comme le fait d'être né pauvre, de ne pas avoir de réseau ou de ne pas avoir eu de chance, tandis que ceux qui réussissent tirent leur force de leurs motivations. Ils veulent rendre un meilleur service, financer une cause qui leur est chère, mettre fin à une injustice et trouvent suffisamment de raisons pour agir et tout mettre en œuvre. L'un trouve une excuse, l'autre trouve une raison.

Entre ces deux visions du monde, il n'y a que quelques différences de jugement et il faut peu de chose pour que le résultat sur vingt ans soit époustouflant. Au quotidien, il suffit de quelques erreurs répétées régulièrement pour être tiré vers le bas : il apparaît alors essentiel de bien savoir où l'on va et ce que l'on fait avec son argent.

L'argent est un aspect incontournable de nos vies, car c'est lorsqu'il vient à manquer qu'on commence à le compter. Il devient le principal

sujet de préoccupation, ce qui empêche alors de se concentrer sur le plus important : vivre.

Au milieu de tout cela, il y a bien sûr tout un monde où l'argent ne manque pas vraiment, mais où il constitue quand même une source régulière de préoccupation.

Voici ce qui inquiète la plupart des gens : perdre son emploi et devoir faire face aux dépenses, et manquer d'argent à la retraite.

Il n'y a pas de solution miracle ni de produit magique, et vous pouvez devenir riche relativement facilement durant votre vie. En fait, je dirais même que si beaucoup de gens ne le deviennent pas, c'est simplement par manque de discipline. Épargner, investir, gérer son patrimoine : voilà les actions à mener et elles ne sont pas très séduisantes. Ce qui décourage la plupart des gens, c'est qu'il n'y a pas de formule instantanée et d'aventure formidable, mais ne vous laissez pas berner par cette vision des choses : mieux vaut profiter de son argent en voyageant que râler contre le gouvernement parce que notre retraite est trop faible.

Que les choses soient bien claires : dans chaque situation, il y a ceux qui accusent et ceux qui essaient d'améliorer les choses. Lorsque vous êtes au pied du mur, il est préférable de chercher une solution pragmatique que de passer du temps à désigner des coupables. Dans ce premier chapitre, je vais principalement vous parler de votre banque, mais je me garde bien de l'accuser de quoi que ce soit, car elle ne fait que profiter de votre propre fainéantise en vous proposant l'équivalent des plats préparés industriels que vous n'avez plus qu'à réchauffer au micro-ondes. Vous pouvez toujours rejeter la faute sur l'autre, mais finalement, c'est bien vous qui en payez les pots cassés : autant agir !

Au contraire, si vous maîtrisez vos comptes et votre argent, votre banquier peut devenir un véritable allié. Il commencera par vous respecter pour votre gestion et il sera à même de financer vos projets de manière intelligente.

Pour la même raison que l'on n'accuse pas les fabricants de voitures des accidents de la route, n'accusez pas votre banquier de l'état de vos finances.

On peut désapprouver les excès de la finance et le comportement des banques, mais commencez par agir à votre propre niveau avec votre argent avant de vouloir faire la révolution, puis finalement de vous calmer en allant boire une bière au bistrot du coin.

Avec ce qui suit, vous serez à même de prendre en main la situation et de vous concentrer sur ce qui importe vraiment. En peu de temps, vous serez sur la bonne voie pour gérer cet argent durement gagné et le confier à des gens qui vous respectent et qui vous rendent service.

Nous allons donc passer en revue les points-clés, qui sont pour la plupart symboliques, car ce qui compte, c'est d'obtenir de petites victoires et de prendre vos finances en main.

Balancez votre package de services

Voici comment se déroule l'histoire : vous allez un matin à votre banque pour demander l'ouverture d'un compte d'épargne et votre banquier vous propose de souscrire à un package de services « dans votre intérêt ».

Ces packages aux noms tous plus sympathiques et chantants les uns que les autres sont en fait un vaste amalgame d'options telles que des

réductions dans les enseignes partenaires, des découverts à tarif réduit, un forfait pour retirer dans les distributeurs des banques concurrentes ou encore l'accès à vos comptes par Internet.

Hésitant, vous passez en revue les caractéristiques de l'offre, et le moins qu'on puisse dire, c'est qu'il y en a pour tous les goûts. C'est même assez complet et cela vous permettrait de mensualiser le paiement de votre carte bancaire au lieu de payer votre cotisation annuelle en une seule fois. Vous êtes assez séduit par l'idée de disposer de tout pour un montant mensuel fixe.

Rassuré, vous donnez votre accord pour bénéficier de cette offre et vous repartez avec le sentiment d'avoir optimisé vos comptes et fait plaisir à votre conseiller.

Petit à petit, vous réalisez que, sur les dix services proposés, vous n'en utilisez que trois, et que sur ces services, deux sont gratuits dans la banque d'à côté et le dernier est un gadget. Vous vous retrouvez à payer au prix fort l'illusion de l'abondance et la tranquillité d'esprit.

Vous voilà donc payant, au mieux, de 3 à 7 € par mois pour un service superflu. Et si vous avez plus de 25 ans, c'est de 8 à 20 € par mois dont vous allez vous décharger pour que… votre banque vous rende service.

Les comparaisons et les études ne sont pas en faveur de ces forfaits bancaires. Ainsi, l'association CLCV et le magazine *Mieux vivre votre argent* ont comparé 124 établissements. Ils ont découvert que, pour un profil de « petit client », c'est-à-dire un client qui utilise peu de services, il est bien souvent plus intéressant de souscrire à des services à la carte que d'opter pour un package. Le résultat est sans appel : les packages entraînent des surcoûts pouvant aller jusqu'à 120 % par rapport à ce que le client aurait payé pour les services réellement utilisés.

Ces packages ne présentent un avantage financier que si vous êtes un gros consommateur de services, mais si vous êtes comme moi, ce n'est pas le cas. Ce que j'attends de ma banque, c'est tout simplement un bon moyen de paiement, un accès à mes comptes en ligne et un service client de qualité.

Et ce n'est pas tout, certaines banques vous factureront la gestion de votre compte ou la consultation à distance pour compenser le fait que vous n'ayez pas souscrit l'un de leurs packages.

En juin 2010, l'UFC-Que choisir a de nouveau alerté l'opinion publique sur ce sujet et mettait en avant la dégradation observée depuis plusieurs années. Le journal Le Monde a fait de même dans un article publié en 2013 intitulé « La fausse bonne idée des packages ».

SURCOÛT LIÉ AUX PACKAGES	
Banque populaire Rives de Paris	Surcoût de 55 %
BNP Paribas	Surcoût de 47 %
Bred	Surcoût de 21 %
Caisse d'épargne Île-de-France	**Surcoût de 59 %**
CIC	Gain de 32 % (gain « artificiel »[1])
Crédit agricole Île-de-France	Surcoût de 50 %
Crédit mutuel Centre-Est Europe	Surcoût de 9 %
Crédit du Nord	Surcoût de 15 %
HSBC	Surcoût de 16 %
La Banque postale	**Gain de 7,5 %**
LCL	Surcoût de 32 %

Société générale	Surcoût de 44 %

Source : UFC-Que choisir.

Résultat : dans onze cas sur douze, le package correspond à une surfacturation pour le consommateur.

Conclusion : les packages représentent en réalité un surcoût moyen de près de 26 % pour le consommateur. Seuls les très gros consommateurs de services bancaires ont intérêt à y souscrire.

Si les sommes sont symboliques, je cherche avant tout à vous faire prendre conscience que vous devez être le seul maître de votre argent. En fait, votre travail ne s'arrête pas lorsque vous encaissez votre salaire : il continue avec la bonne gestion de vos comptes.

Aujourd'hui, il est temps de reprendre en main vos comptes avec une idée simple : vous n'êtes pas au service de votre banque, mais c'est bien votre banque qui doit vous offrir des services… et gratuitement !

Pour vous débarrasser du package en question, il vous faut simplement lire votre contrat pour voir comment le résilier ou, à défaut, prendre rendez-vous avec votre conseiller et discuter du sujet directement avec lui.

Ne payez plus votre carte bancaire

S'il y a bien un élément emblématique dans le paysage des services bancaires et qui résiste encore à l'envahisseur, c'est la carte bancaire.

Selon un sondage CSA paru en 2015, la France est l'un des pays où la carte bancaire est le moyen de paiement préféré des consommateurs,

avec un taux de 71 % d'adoption, et pourtant, c'est aussi l'un des pays où cette fameuse carte est encore très souvent payante.

Eh oui ! Dans d'autres pays, la carte bancaire est gratuite ! C'est là que ceux que j'appelle les « négatifs-réalistes » me rétorqueront : « Mais qu'est-ce que tu crois ? Tu la paies d'une façon ou d'une autre ! »

Je ne suis pas d'accord et j'ai deux réponses :

1. S'il y a un bénéfice à faire, la banque le fera indépendamment de l'émission d'une pauvre carte bleue. Qu'est-ce que vous croyez ?
2. Il ne faut pas raisonner le métier de la banque comme s'il s'agissait d'une industrie du secteur primaire basée sur des matières premières et des coûts de production. La stabilité financière de l'établissement ne sera pas remise en cause par la distribution gratuite d'un bout de plastique !

Avec votre argent, la première attitude à adopter, c'est de ne plus trouver normal de se le faire prendre !

Dans une banque classique, une carte bancaire standard vous coûtera en moyenne 35 € par an, auxquels il faudra ajouter 25 € si vous souscrivez aussi une assurance pour ce moyen de paiement et 2 € par mois pour un compte courant soit 24 € par an.

Vous me direz que ce ne sont que 90 € par an, mais ce n'est pas la somme qui compte : ce sont ses effets psychologiques induits.

Ce qu'il faut comprendre, c'est que lorsque vous êtes habitué à payer quelque chose qui devrait être gratuit (l'accès à votre argent en l'occurrence), vous validez intérieurement cette conduite et finissez par intégrer cette idée à votre schéma de pensée. De fait, payer pour des services bancaires vous semble alors tout à fait normal.

Partant de là, il est facile de vous faire payer d'autres services, car vous êtes déjà habitué à payer pour utiliser votre argent – ne payez-vous pas les retraits dans les distributeurs des réseaux concurrents ?

De nombreuses expériences ont permis d'identifier ce que l'on appelle **l'impuissance apprise** : avec un conditionnement adapté, on peut inculquer le sentiment d'impuissance à n'importe qui.

Vous penserez peut-être que les montants en jeu ne sont pas très importants. Si vous êtes le roi du pétrole et que votre budget mensuel est de 500 000 €, le coût de votre carte bancaire ne pèsera pas lourd. Mais ces sommes s'accumulent doucement et ce sont inévitablement des centaines d'euros qui finissent hors de votre portefeuille chaque année !

Les meilleures offres bancaires se trouvent actuellement du côté des banques en ligne. Bien qu'elles répondent souvent à des noms peu rassurants, ces banques sont adossées aux banques traditionnelles et offrent donc autant de garanties que votre banque de quartier. Elles font des économies substantielles, car elles ne possèdent pas de réseau d'agences (certaines ont tout de même quelques agences dans les grandes villes) et cela se répercute sur les tarifs qui vous seront proposés.

L'un des meilleurs moyens pour réduire ce que vous coûte votre banque est d'opter pour l'une des banques ci-dessous. Faites la comparaison avec ce que vous payez actuellement : la différence devrait être flagrante. L'autre avantage que procurent ces banques, c'est qu'elles permettent de réaliser l'ensemble des opérations en ligne en quelques minutes : vous n'aurez plus à passer deux heures le samedi matin pour ouvrir un compte d'épargne ou pour récupérer votre chéquier.

Si ces banques vous font peur, imaginez seulement les milliers de clients qui utilisent leurs services depuis plusieurs années et vous verrez que vos craintes sont irrationnelles ! Peut-être qu'avoir une carte bleue Premier gratuite vous fera changer d'avis ?

Les plus gros noms du secteur sont :

- Boursorama Banque ;
- ING Direct ;
- Fortuneo ;
- Hello Bank.

Vous pouvez consulter un comparatif sur : esprit-riche.com/comparatif-banque-en-ligne

Maîtrisez vos cartes à réserve de crédit (« cartes de fidélité »)

Selon une étude menée par TNS Direct, les Français possèdent en moyenne 3,7 cartes de fidélité. Ces cartes sont celles que vous proposent les grands magasins et les enseignes de la grande distribution. Le plus souvent, on les appelle « cartes de fidélité » pour mieux masquer l'une de leurs conséquences principales sur votre argent : sa disparition organisée.

Même si, toujours d'après cette étude, ces cartes possèdent un taux d'activité inférieur à 50 % – autrement dit, une carte sur deux dans votre portefeuille n'est jamais utilisée –, elles n'en demeurent pas moins nocives et vous avez tout intérêt à vous en débarrasser au plus vite !

La plupart des grandes enseignes proposent désormais une carte de fidélité associée à une carte de paiement. Si ces enseignes s'attachent à

vous « faciliter la vie », c'est moins dans le but de vous faire acheter davantage que de vous facturer des intérêts sur ce que vous achetez.

Les cartes à réserve de crédit sont maintenant considérées comme le mal absolu dans le monde des moyens de paiement et de financement. C'est le Dark Vador de la consommation !

Le principe de ces cartes est simple. Le magasin est associé à une banque ou à un organisme de crédit et, ensemble, ils vous proposent une carte que vous ne pouvez utiliser que dans cette enseigne. Cette carte contient une réserve d'argent disponible et permet de payer vos achats à crédit.

Pour parler du plafond qui vous est accordé, la terminologie est large et parfois ambiguë :

- capital autorisé ;
- découvert autorisé ;
- réserve d'argent ;
- réserve de crédit ;
- somme totale à disposition ;
- plafond de crédit.

Lorsque vous utilisez ce crédit, vous remboursez des mensualités selon un barème établi et lié au montant à rembourser pour reconstituer la somme initiale qui vous a été accordée.

La promesse, c'est que vous serez mieux servi, car vous bénéficierez de plus de services. La réalité, c'est que vous devenez un client captif qui paie des intérêts sur l'argent qu'il utilise pour ses achats. En plus, attiré par les petits avantages, vous aurez moins tendance à comparer les prix avec les autres enseignes. Être fidèle à une marque ou à une enseigne n'est pas un problème, mais ne payez pas vos achats à crédit.

Là où ça devient drôle… pour eux !

Voici pourquoi les enseignes adorent vous refiler ces cartes : tout d'abord, vous avez le sentiment d'être un VIP, d'appartenir à la « Communauté de l'Anneau » et d'incarner les valeurs du magasin. En lisant cela, vous vous direz sûrement : « Pfff, mais n'importe quoi… », et c'est normal. Ce n'est pas votre côté rationnel qui pense ainsi et ce n'est donc pas ce côté-là qui le reconnaîtra. Les plus cartésiens d'entre vous nieront en bloc toute influence de ces cartes. Cela ne les empêchera pas de se précipiter sur la première promotion qu'ils recevront en rationalisant leur décision d'achat par un « mais j'en avais *vraiment* besoin ! ». Alors, quoi de plus juteux pour ce magasin que de vous vendre ce que vous êtes venu chercher et, de surcroît, de vous vendre l'argent pour l'acheter ? C'est ça, vous avez compris !

Si je vous disais qu'en acceptant une carte de ce type, vous avez six fois plus de chances[2] de retourner dépenser dans ce magasin, et que vous allez y dépenser dix fois plus qu'un client lambda ?

Le détail qui tue : cet argent que l'on vous vend aura un prix. Combien ? Oh, une broutille. Un taux d'intérêt de **19 à 21 % par an** !

Comment décortiquer tout ceci ?

C'est très facile : ces cartes permettent de déclencher des crédits à la consommation sur simple paiement. Autrement dit, vous allez commencer par demander cette carte pour les avantages annexes qu'elle met en avant – remises sur certains articles, promotions spéciales, extension de garantie – et, une fois votre dossier accepté, vous aurez en votre possession ni plus ni moins qu'un crédit à la consommation facilement déclenchable. C'est ce que l'on appelait il y a

quelque temps encore un « crédit *revolving* » et que les associations de défense du consommateur qualifient désormais de… revolver.

Le TEG (Taux effectif global), votre pire ennemi

À ce stade, le TEG deviendra votre pire ennemi. Avant que vous ne le réalisiez, il s'attachera à alourdir vos achats de son poids écrasant.

Le TEG, ou taux effectif global, représente le taux d'intérêt de votre crédit et inclut tous les frais obligatoires liés au crédit, comme les frais de dossier ou les assurances. Si vous avez recours à une assurance facultative ou à des options supplémentaires, la loi n'oblige pas le vendeur à les inclure dans le calcul du TEG. (Par conséquent, le TEG que l'on vous annonce peut ne pas vraiment refléter ce que vous allez réellement payer.)

Le calcul du taux d'intérêt est basé sur le taux d'usure, dont la définition est fixée par l'article L313-3 du code de la consommation. Le taux d'usure est simplement le prix maximum de l'argent prêté. Il est actualisé chaque trimestre par la Banque de France et pour chaque catégorie de crédit (immobilier, consommation, prêt aux entreprises). Par définition, le TEG ne peut donc pas être supérieur au taux d'usure.

Attention : le taux d'intérêt du crédit est parfois présenté sous sa forme mensuelle (voire même journalière) ; seul le TEG annuel fait foi et vous donnera le véritable coût de votre crédit. La difficulté, c'est d'arriver à comparer des choses comparables.

Combien me coûte un achat avec ma carte de crédit de fidélité ?

Achat TV LCD	799 €

12 mensualités au taux annuel de 21,39 %	74,55 €
Coût total du crédit	895 €

Vous voyez où je veux en venir ? Utilisez votre carte et votre achat vous coûtera 96 € de plus que son prix affiché. Votre télévision vous revient à 895 €, une modeste augmentation de **12 %** !

Si vous avez passé des heures à comparer les prix sur Internet ou à faire le tour des magasins pour économiser 15 € sur le modèle de votre choix, payer 12 % plus cher devrait vous rendre fou de rage !

Si c'est le cas, voici deux raisons qui ont pu motiver cet achat :

1. Vous n'aviez pas les moyens et vous avez quand même choisi de faire cet achat, ce qui n'est pas une bonne décision financière.
2. Vous aviez les moyens et vous avez choisi un crédit, ce qui n'est pas non plus une bonne décision financière.

Dans un cas comme dans l'autre, tout a commencé lorsque vous avez laissé ces fameuses cartes entrer dans votre vie. Certains en ont deux, trois ou quatre et elles hantent leur portefeuille : il est temps de vous en débarrasser !

Prenez un à un vos contrats et résiliez vos différentes cartes, surtout si elles sont payantes.

Assez parlé, agissons !

Faites appel au médiateur

Au cours de vos aventures dans l'univers des finances personnelles, il est possible que les choses ne se passent pas comme elles le devraient.

- Vous résiliez votre carte bancaire et la banque ne vous rembourse pas le prorata de la cotisation annuelle que vous aviez payée.
- Vous avez un incident de paiement (rejet de chèque ou de prélèvement) et la banque vous facture des frais sur les frais de l'incident.
- Votre conseiller a trouvé opportun de vous ouvrir un compte sur livret sans vous avoir préalablement mis au courant.

Ce qui est beau dans ce domaine, c'est que les possibilités sont infinies !

Lorsqu'un problème arrive, vous avez plusieurs recours possibles. Le premier, c'est évidemment d'en parler à votre conseiller financier et de négocier avec lui une solution rapide. Bon, à moins que vous n'ayez des photos de lui avec sa maîtresse, il est peu probable qu'il fasse quoi que ce soit. Vous pourriez aussi solliciter sa direction, mais là encore, sans photos compromettantes, peu de chances d'avoir gain de cause, même s'il ne s'agit que d'obtenir le remboursement du prorata de la cotisation d'une carte bancaire.

En revanche, de nombreuses associations de consommateurs sont prêtes à vous aider. Elles seront souvent de bon conseil, mais ce sera à vous d'agir.

Même si j'en rigole, les étapes précédentes sont nécessaires, ce qui n'empêche pas le fait que le rapport entre l'effort que vous avez à fournir et le résultat est souvent faible. Ce qui peut faire bouger les choses, c'est une lettre, rien de plus. C'est cette unique lettre qu'il faudra envoyer à votre banque, à votre association de consommateurs et au médiateur.

Son contenu est simple : il vous faudra présenter votre problème de façon très factuelle et expliquer ce que vous attendez de la banque.

Le médiateur est une personne neutre dont la mission est de résoudre à l'amiable les litiges entre les clients et leur banque. Selon la structure de l'établissement, le médiateur est national ou régional.

La liste complète des adresses se trouve sur le site de la Banque de France : www.banque-france.fr, rubrique « Info banque – Fichiers » / « Liste des médiateurs bancaires » (ou rechercher sur www.google.fr : « adresses de saisine des médiateurs »).

Le médiateur pourra intervenir auprès de l'établissement pour porter votre message. Il a l'habitude de traiter ces dossiers et connaît les interlocuteurs qui sont au centre de la décision.

Les médiateurs traitent aussi bien des affaires liées aux placements financiers, des problèmes autour des tarifs de la gestion des comptes ou encore des litiges concernant les moyens de paiement. Le taux de résolution est élevé, si bien que de plus en plus de banques confient un pouvoir décisif au médiateur et appliquent systématiquement sa décision dans les litiges où les montants sont faibles.

Dans les cas les plus importants, lorsque la somme ne dépasse pas 4 000 €[3], vous avez la possibilité de saisir le juge de proximité pour qu'il intervienne. Cette procédure a l'avantage d'être rapide et très économique.

Pour lancer cette procédure, il vous suffira de remplir une déclaration au greffe du tribunal d'instance sans devoir recourir aux services d'un avocat ou d'un huissier.

Retrouvez votre virginité bancaire

On en raconte beaucoup sur les incidents de paiement et le fameux « interdit bancaire », mais de quoi s'agit-il au juste ? Discutez-en avec vos proches et vous verrez que personne ne sait vraiment ce que cela veut dire, mais que tout le monde pense qu'il s'agit d'une maladie contagieuse incurable !

Si ne pas savoir gérer ses finances personnelles peut être considéré comme une source potentielle de problèmes, il existe heureusement des remèdes, à commencer par ce livre. Il en va de même pour les incidents bancaires : rien n'est définitif, il est possible de retrouver votre virginité bancaire.

Le principe général consiste à prendre en main la situation et à rembourser les montants dus. Simple, non ?

De quoi se compose le paysage des mauvais payeurs ?

Il y a trois types d'incidents bien différents : l'incident de remboursement d'un crédit, l'incident de paiement par chèque et l'incident de paiement par carte bleue. Ils font l'objet de deux fichiers distincts à la Banque de France, et seul cet établissement public en assure la gestion (ce qui ne veut pas dire que les entreprises n'évaluent pas votre situation indépendamment de ces fichiers).

Ces deux fichiers sont le FICP (Fichier national des incidents de remboursement des crédits aux particuliers) et le FCC (Fichier central des chèques).

Une banque peut vous déclarer au FICP si deux échéances consécutives de remboursement d'un crédit sont manquées. L'inscription à ce fichier a pour but de vous empêcher d'obtenir de nouveaux crédits. Elle n'interdit pas aux organismes de vous accorder un crédit, mais elle leur

indique que vous êtes endetté ou surendetté, ce qui rendra très difficile l'obtention de certains prêts. Ce fichier contiendra l'intégralité des incidents de remboursement.

L'autre fichier, c'est le FCC, le fameux « interdit bancaire ». Être interdit bancaire signifie que vous avez émis un chèque qui, lors de son encaissement, ne bénéficiait pas des fonds nécessaires (provision insuffisante sur le compte rattaché). Le chèque revient donc impayé, en partie ou en totalité, à la banque du bénéficiaire.

Ce chèque s'accompagne généralement de frais à payer et une procédure est engagée contre vous. Notez que votre banque doit, d'après la loi dite Murcef[4], vous prévenir du défaut de provision avant de déclencher votre inscription au FCC. Cette loi vous interdit d'émettre des chèques pendant cinq ans, sauf en cas de régularisation. Si la banque ne vous prévient pas qu'un chèque est rejeté, vous pouvez demander des dommages et intérêts.

L'interdiction peut émaner d'un chèque rattaché à un compte fermé, puisque la validité d'un chèque est de un an et huit jours. Si une personne cherche à encaisser un chèque après que vous avez fermé le compte émetteur, vous pourriez avoir ce type de problèmes. Pour éviter cette déconvenue, assurez-vous que l'ensemble de vos chèques liés à un compte soit encaissé avant de fermer le compte rattaché.

Si la situation se présente, il est important de payer la somme restante, objet du litige, le plus rapidement possible pour éviter l'aggravation de la situation. Si c'est le premier incident, vous avez deux mois pour régulariser la situation et ainsi éviter une amende. Pour les récidivistes, vous pouvez à tout moment rembourser la somme due, mais vous n'échapperez pas à une amende s'élevant à 22 € par tranche de 150 € de dette. Vous serez alors immédiatement radié de ce fichier.

Si vous êtes interdit bancaire, vous conservez la possibilité d'avoir un compte bancaire et une carte de paiement à débit immédiat, mais l'accès au crédit sera difficile, voire souvent impossible. Si votre banque ferme votre compte, la Banque de France peut désigner un établissement qui devra vous en ouvrir un dans le cadre du « droit au compte ». Notez aussi qu'en cas d'usage abusif de votre carte bancaire, votre établissement peut vous la retirer et le faire noter dans ce fichier pendant deux ans.

Toute personne inscrite possède un droit de consultation (adressez-vous à l'antenne régionale de la Banque de France ou écrivez à Banque de France FCC, 86067 Poitiers CEDEX 9, en joignant une photocopie de votre carte d'identité).

Redevenir blanc comme neige, c'est possible !

Remboursez vos crédits

Les statistiques de la Banque de France le prouvent, avoir des dettes n'est pas exceptionnel. Certes, mais est-ce logique de devoir plus d'argent qu'on en possède ? Si pour le plus gros achat de notre vie, le logement, il est souvent inévitable de devoir emprunter, il est assez difficile de justifier le recours au crédit dans les autres cas.

Autrement dit : je considère que le recours au crédit n'est pas justifiable pour les biens de consommation courante.

Bien entendu, tout dépend de ce pour quoi vous empruntez : on ne peut pas comparer un emprunt destiné à la formation et au paiement de frais de scolarité, et une dette finançant l'achat d'une voiture. C'est pourquoi on distingue bonne dette et mauvaise dette.

La bonne dette, c'est celle qui, d'une façon ou d'une autre, paiera des dividendes et permettra de recouvrer le montant investi sur une période de temps raisonnable. Elle possède donc une rentabilité espérée.

En général, tout ce qui concerne l'éducation peut être considéré comme une bonne dette, puisque cela vous permet de progresser, de prendre de la valeur sur le marché du travail et donc de gagner davantage d'argent. Tout ce qui a trait à l'apprentissage, à l'amélioration d'une compétence est positif. Un investissement locatif est également une bonne dette, parce qu'il possède (je l'espère pour vous en tout cas) un rendement locatif positif et bénéficie d'autres facteurs, comme l'effet de levier (le fait de pouvoir payer à crédit).

L'exemple classique de mauvaise dette, c'est une dépense de consommation courante qui n'a aucune chance de prendre de la valeur, comme l'achat d'un véhicule, d'une télévision ou de vacances. Vous pouvez vous défendre en avançant que regarder *C'est pas sorcier* vous rendra plus intelligent, mais cela ne fait pas de la télévision une bonne dette[5] pour autant.

L'un des points cruciaux pour bien gérer son argent, c'est de bien le dépenser et de bien l'investir. Vous devez donc être très sûr de vous lorsque vous prenez la décision de dépenser.

Pour faire le lien avec la section précédente, les cartes de fidélité servent essentiellement à payer de mauvaises dettes, comme justement les éléments de consommation courante. C'est pourquoi s'en débarrasser constitue une étape importante.

Ce n'est pas le moment de fuir sous prétexte que vous n'avez pas le temps ! Vous allez voir que le plan à suivre est simple et vous fera faire des économies.

Si vous avez entre 25 et 35 ans et que vous avez fait des études longues, il est probable que vous ayez un prêt étudiant à rembourser et peut-être même des crédits à la consommation.

Indépendamment de la nature de vos crédits, acceptez la vérité ! Certes, il ne sera pas simple de se débarrasser de ces crédits, car aucun miracle n'effacera votre ardoise. Mais bien choisir votre mensualité de remboursement vous facilitera les choses car ici encore, ce qui compte, ce n'est pas tant le montant que vous allez rembourser chaque mois que ses effets induits.

Avec ces crédits, nous avons oublié une chose essentielle : les calculs. Les sociétés de crédit prennent un malin plaisir à vous compliquer la vie et comptent sur l'ignorance et la fainéantise de leurs clients pour faire de bonnes marges et… ça marche !

L'emprunteur lambda choisit en général de rembourser son crédit avec la mensualité la plus basse afin de préserver son budget mensuel. Mais sur le long terme, il finit par payer beaucoup plus que s'il avait choisi des mensualités plus élevées. « Empruntez 5 000 € et remboursez seulement 160 € par mois », cette promesse vous dit quelque chose ?

La conséquence directe, c'est que les gens ne savent pas combien ils finissent par payer en intérêts sur leur crédit : ils ne maîtrisent plus leur budget ! Vous ne pouvez pas tolérer ça pour votre argent !

À titre de comparaison, pensez au petit garçon qui se fait voler son goûter à l'école. Ça commence un jour sans raison apparente et cela peut continuer pendant des mois tant qu'il n'agit pas. C'est pareil pour vous : ce n'est qu'en comprenant le fonctionnement de ce type de crédit que vous pourrez en sortir rapidement.

Quelle stratégie choisir ?

Avoir à supporter ce genre de crédit entraîne deux conséquences de nature bien distincte.

La première, c'est que vous payez des intérêts FARAMINEUX sur l'argent emprunté.

La seconde est plus psychologique. Endetté, vous vous sentez redevable, voire poursuivi, et vous pouvez finir par nier la réalité, par exemple en n'ouvrant plus vos factures.

L'heure est venue de faire quelques sacrifices pour se libérer du lourd poids de ces crédits. Pourquoi faut-il faire un effort supplémentaire ? Parce que personne ne viendra remettre les compteurs à zéro !

Prenons le cas où Jean Benêt emprunte 5 000 € à un taux de 17 % (les taux proposés varient dans le temps, tout comme les taux des prêts immobiliers) et décide de rembourser le montant minimal. Il lui faudra trois ans et demi et, dans le meilleur des cas, il paiera 1 665 € d'intérêts pour arriver à rembourser ce crédit.

Prenons maintenant le cas de Stéphanie Futée qui emprunte la même somme, mais décide de rembourser chaque mois deux fois plus que Jean Benêt, soit 317 €. Un an et demi et seulement 699 € d'intérêts suffisent à rembourser son crédit.

Jean Benêt et Stéphanie Futée remboursent 5 000 € empruntés à 17 %

JEAN BENÊT CHOISIT LA MENSUALITÉ MINIMALE		
Sa mensualité est de…	Avec la mensualité minimale, il aura fini de rembourser au bout de…	Le montant total des intérêts payés sera de…

160 €	**Trois ans et six mois**	**1 665 €**
STÉPHANIE FUTÉE CHOISIT DE REMBOURSER DEUX FOIS LA MENSUALITÉ MINIMALE		
Sa mensualité est de…	Avec deux fois la mensualité minimale, elle aura fini de rembourser au bout de…	Le montant total des intérêts payés sera de…
317 €	**Un an et six mois**	**699 €**

Nous voyons donc que, d'un côté, Jean Benêt paiera au total 6 665 €, le prêt de départ plus les intérêts, alors que Stéphanie Futée paiera 5 699 €. Une différence de 966 € !

J'imagine déjà les réactions d'une partie des lecteurs : « Mais s'il ne rembourse que 160 € par mois, c'est peut-être qu'il ne peut pas rembourser 317 €… »

Ne vous méprenez pas, c'est la direction qui compte, pas la vitesse à laquelle vous avancez. Si vous pouvez seulement passer de 160 € à 220 €, c'est un bon début.

Sur une somme si petite, la différence est déjà importante. Imaginez la conséquence sur un crédit immobilier dont la durée est de vingt ans !

Commençons par un exercice simple.

Étape 1 : faites l'état des lieux

Vous devez faire l'inventaire de l'ensemble des montants dus. Si vous ne suivez pas régulièrement ce qu'il vous reste à rembourser, comment

pourriez-vous prendre les bonnes décisions ? Et pourtant, je peux vous dire que la plupart des gens ne comptent pas leurs crédits.

Vous devriez trouver ces informations sur les relevés que vous envoient régulièrement vos différents créanciers.

Nom de l'organisme	Montant total restant dû	Taux d'intérêt	Mensualité minimale possible	Mensualité actuelle

À l'issue de ce petit exercice, vous connaissez donc exactement l'étendue de vos dettes !

Étape 2 : décidez ce qui doit être remboursé en premier

Comme nous l'avons vu, toutes les dettes ne sont pas égales, et celles avec un fort taux d'intérêt mériteront une attention particulière. Mais ce n'est pas l'unique angle d'attaque pour rembourser au plus vite vos crédits.

La méthode habituelle qu'emploient la plupart des gens consiste à rembourser le montant minimal sur chacun des crédits. Et pourtant, c'est ce qui coûte le plus cher. Si, par exemple, vous aviez contracté un prêt étudiant et qu'il était nécessaire, à une certaine époque, d'avoir une mensualité faible, peut-être êtes-vous maintenant en mesure de rembourser davantage tous les mois et ainsi de solder rapidement la somme restante ?

En fait, il existe deux stratégies : soit rembourser **ce qui coûte le plus cher** en premier, soit commencer par **le plus petit montant restant dû**.

Comment choisir sa méthode de remboursement ?

	MÉTHODE « BOULE DE NEIGE » : REMBOURSER LE PLUS PETIT MONTANT RESTANT DÛ EN PREMIER	**MÉTHODE LOGIQUE : REMBOURSER LE CRÉDIT AU TAUX D'INTÉRÊT LE PLUS FORT EN PREMIER**
Comment ça marche ?	Payez la mensualité maximale sur le crédit que vous pouvez rembourser en premier (celui où le montant total restant à rembourser est le plus faible) et payez la mensualité la plus basse sur les autres crédits.	Payez la mensualité la plus élevée pour rembourser le crédit dont le taux d'intérêt est le plus élevé (indépendamment du montant total restant à rembourser) et payez le minimum pour rembourser les autres crédits.
Pourquoi ça marche ?	Il s'agit d'arriver à un résultat rapide. En vous débarrassant d'un crédit, vous vous sentirez plus libéré que si vous aviez remboursé la même somme répartie sur différents crédits. La progression est donc plus visible !	Les mathématiques travailleront pour vous et vous ferez des économies en remboursant le crédit le plus cher.

L’approche à effet boule de neige est plutôt psychologique. Avoir cinq créanciers est souvent plus pesant que d’en avoir deux, même avec des sommes plus importantes. En effet, le nombre d’interlocuteurs est un facteur de stress et l’effet boule de neige vise à réduire ce nombre le plus rapidement possible.

Certains argueront que l’effet boule de neige n’est pas le plus efficace d’un point de vue financier, tandis que d’autres avanceront que ce qui compte, c’est que les résultats soient visibles. À vous de choisir !

L’important, c’est de déterminer une stratégie. Ça ne devrait pas prendre plus de cinq minutes à mettre en place, car la pire chose à faire, c’est de remettre à plus tard votre décision !

Étape 3 : arbitrez le remboursement des crédits

L’un des premiers réflexes lorsqu’on s’engage sur le chemin du remboursement, c’est d’avoir recours à des réserves de crédit à faible taux pour rembourser les crédits ayant des taux d’intérêt importants. Cela peut effectivement vous faire faire des économies, mais c’est l’arbre qui cache la forêt. Le problème est souvent plus profond et tient aux choix financiers que vous faites. Cette approche n’aura donc aucune conséquence positive sur le long terme, sans compter que vous vous exposez à des erreurs (dépassement de plafond, remboursement raté) qui vous seront facturées au prix fort.

De même, siphonner vos différents comptes d’épargne pour rembourser vos crédits n’est pas non plus la bonne solution : comme expliqué précédemment, ce sont les causes qu’il faut soigner, pas les symptômes. Choisir de piocher dans son épargne pour rembourser une dette, c’est souvent la recette du désastre. Au contraire, il est préférable de vous

concentrer sur vos habitudes et d'éviter de produire de la dette, tout en remboursant la dette existante avec le fruit de ces bonnes habitudes.

Réduire ses dépenses et prioriser le remboursement de ses crédits n'est certes pas la solution la plus séduisante ni la plus innovante, mais c'est celle qui marche. Ce changement durable fonctionne parce qu'il vous force à modifier vos habitudes au lieu d'essayer de trouver un remède miracle à un problème de fond. Il est clair que pour épater vos amis, c'est beaucoup moins racoleur que d'expliquer comment vous avez vidé votre assurance-vie, mais au moins ça marche.

Pour voir le problème sous un autre angle, répondez à cette question : sur 100 € que vous gagnez, combien vont au remboursement d'un crédit ? Est-ce 2, 5 ou 10 € ?

Très souvent, vous verrez que vous n'allez pas avoir à réduire votre train de vie de manière spectaculaire pour aller dans la bonne direction, mais vous allez simplement commencer par arrêter d'acheter des babioles et de faire des dépenses réflexes. Prenez conscience de votre situation et mettez en place un plan de remboursement, car c'est ainsi que vous reviendrez à l'équilibre. Je ne dis pas que tout sera rose, mais c'est réalisable.

Alors effectivement, ce livre ne contient pas de recette miracle pour rembourser ses crédits, mais il y a une raison simple à cela : il n'en existe aucune. Si une solution magique était possible, j'en aurais depuis longtemps fait l'exposé. Au contraire, l'attitude à adopter, c'est de préparer votre plan et de rembourser vos crédits de manière active.

L'objectif, c'est de vous soulager du poids financier et psychologique de votre situation actuelle. Une fois vos dettes remboursées, c'est un avenir radieux qui s'offrira à vous, avec une multitude de possibilités :

investissements divers et style de vie rehaussé. Le chemin sera peut-être long, mais l'important, c'est d'être sur la bonne voie.

Étape 4 : commencez !

Dans les prochaines semaines, vous allez mettre plus d'argent sur la table pour rembourser vos crédits. Si, à la lecture de ce chapitre, vous n'avez pas une vision claire de ce que vous devez faire, c'est que vous analysez beaucoup trop la situation. N'oubliez pas la loi de Pareto, cet économiste italien à l'origine du principe 80/20 : 80 % des résultats proviennent de 20 % des efforts. L'objectif n'est pas de passer deux ans à analyser quelle technique choisir, mais bien d'agir sur les plus gros problèmes immédiatement. Faites l'inventaire, décidez de votre manière de rembourser et mettez-la en œuvre. N'oubliez pas que le plus difficile, c'est toujours de se lancer !

1. « Le gain affiché par le CIC est clairement artificiel et lié à la surfacturation d'Internet à l'unité : 49,20 € contre 3 € dans le package ! » selon l'UFC-Que choisir.

2. Toujours selon l'étude menée par TNS Direct en 2006.

3. Article L.331-2 du code de l'organisation judiciaire : « Sous réserve des dispositions législatives ou réglementaires fixant la compétence particulière des autres juridictions, la juridiction de proximité connaît en matière civile, en dernier ressort, des actions personnelles ou mobilières jusqu'à la valeur de 4 000 euros. Elle connaît aussi à charge d'appel des demandes indéterminées qui ont pour origine l'exécution d'une obligation dont le montant n'excède pas 4 000 euros. »

4. La loi dite Murcef (Mesures urgentes de réformes à caractère économique et financier) a été publiée le mercredi 12 décembre 2001 au Journal officiel et comporte de nombreuses dispositions pour améliorer les relations entre les banques et leurs clients. Pour consulter le texte voté : www.assemblee-nationale.fr/11/ta/ta0722.asp

5. Voir « Regarder la télévision rend pauvre » sur http://esprit-riche.com/bilan-apres-une-vie-sans-television (vous pouvez aussi utiliser le moteur de recherche en haut à droite sur la page d'accueil du site).

PASSEZ À L'ACTION : SEMAINE 1

1. Regardez vos comptes de près et prenez conscience des coûts bancaires (2 heures). Si vous avez opté pour un « package de services », il y a fort à parier que vous payez pour des services que vous n'utilisez pas. Pour vous débarrasser du package en question, lisez votre contrat ou prenez contact avec votre conseiller pour lui en parler.

2. Ne payez plus votre carte bancaire (1 heure). Et si votre conseiller refuse, peut-être que vous devriez changer de banque……

3. Portez une très grande attention à vos cartes de fidélité, celles à réserves de crédit que vous proposent presque toutes les grandes enseignes et débarrassez-en-vous (2 heures). Si vous vous en servez comme carte de crédit, vous payerez des intérêts incroyablement onéreux sur vos achats. Et même si vous payez toujours comptant, demandez-vous si ces cartes ne vous fidélisent pas malgré vous… Pour vous en débarrasser, il vous faudra bien sûr rembourser au préalable tous vos crédits.

4. Optimisez le remboursement de vos crédits (2 heures). Il existe différentes méthodes, mais le plus important est de vous y mettre ! Dans la mesure du possible, essayez de payer des mensualités assez élevées pour vos remboursements. Au final, votre crédit vous coûtera toujours moins cher.

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

2

Vaincre les banques

Un compte bancaire gratuit, c'est possible.

Dans le premier chapitre, vous avez appris à gérer vos cartes à réserve de crédit. Pour cette deuxième semaine, vous allez apprendre à bien paramétrer vos comptes en banque. C'est la base de votre infrastructure financière, donc vous allez consacrer du temps à sélectionner les bons comptes, à les optimiser et à vous assurer que vous ne paierez pas de frais inutiles. La bonne nouvelle, c'est que cela ne vous prendra que quelques heures au cours de la semaine et qu'une fois que ce sera fait, vos comptes fonctionneront tout seuls. L'inconvénient, c'est que les comptes en banque que vous possédez, et qui viennent sûrement de la banque du coin, constituent probablement un gouffre en matière de frais et de montants minimaux inutiles. Je m'explique : les banques aiment les jeunes parce qu'ils découvrent le système et elles pensent qu'ils ne savent rien des frais mensuels et de la protection contre les découverts. Dans ce chapitre, tout cela va changer. Je vais vous montrer comment sélectionner la meilleure banque et les meilleurs comptes pour que vous puissiez gagner le maximum d'intérêts et surtout payer un minimum de frais.

Selon une enquête de la CLCV (Association nationale de défense de consommateurs et usagers) publiée en début d'année les frais bancaires d'une banque traditionnelle s'élèvent en moyenne à 147,19 euros par an pour un consommateur moyen, ceux d'une banque en ligne s'élèvent à 39,21 euros par an.

Comment les banques vous assomment

En principe, les banques gagnent de l'argent en prêtant l'argent que vous déposez chez elles à d'autres personnes. Supposons que vous déposiez 1 000 € chez Grosse Banque : cette dernière vous versera des intérêts sur cette somme, qu'elle prêtera elle-même à 4 % sous forme d'un prêt immobilier. Si l'on part du principe que chaque emprunteur rembourse bien la totalité de la somme qui lui a été prêtée, l'opération sera si juteuse que Grosse Banque récupérera largement les intérêts qu'elle vous a versés sur l'argent déposé chez elle, et tout cela pour avoir simplement joué le rôle d'intermédiaire. En réalité, la banque prête de l'argent qu'elle n'a pas, grâce au système de réserve fractionnaire qui lui permet de prêter neuf fois les sommes qui sont déposées chez elle. (Soyons honnêtes, les banques ne récupèrent pas 100 % de leurs prêts, mais elles prennent déjà ce risque en compte.)

Des frais, des frais, des frais. Grâce aux frais, les banques gagnent aussi de l'argent, beaucoup d'argent. En 2009, les banques traditionnelles ont gagné plus de 15 milliards d'euros[1] rien qu'en commissions clients, soit 40 % des revenus de la banque de détail. Ainsi, si vous utilisez une carte bancaire et que vous achetez par accident quelque chose qui vous coûte plus cher que le montant disponible sur votre compte courant, vous pensez que la banque refusera peut-être la transaction ? Eh bien non. Ils vous laisseront faire votre achat et ils y ajouteront près de 50 € de frais de découvert. Pire encore, les banques peuvent vous facturer plusieurs fois des frais de découvert dans la même journée, ce qui donne lieu à des histoires incroyables du type 150 € de frais en une seule journée.

Plus de découverts. Il suffit que votre banque traditionnelle vous prélève une seule fois des frais de découvert pour que vous perdiez les intérêts acquis de l'année entière. Encore une bonne raison de haïr votre banque ! Plus de la moitié des gens que je connais ont eu au moins un découvert. Une fois, alors

que j'étais encore étudiant, je suis allé dîner chez mon amie Élisabeth, qui a commencé à me poser des questions sur les découverts. Ses questions se sont faites de plus en plus en complexes et je me suis demandé comment elle pouvait en savoir autant sur le sujet (je croyais être le seul qui s'amusait à lire les conditions sur les frais de découvert). Je lui ai alors posé une question simple : « Combien as-tu de découvert ? » Elle s'est tue, ce qui m'a obligé à lui faire subir un « interrogatoire » en règle. J'ai fini par apprendre qu'elle avait accumulé plus de 400 € de frais de découvert en quatre ans d'études, tout simplement parce qu'elle ne faisait pas attention à l'argent disponible sur son compte. Je lui ai fait comprendre ce que j'en pensais ! Ce qui est dommage, c'est qu'elle aurait pu négocier dès le départ et mettre en place un système pour éviter que cela ne se reproduise. Pour en savoir plus sur la négociation des frais bancaires.

Rappelez-vous que les frais prélevés par votre banque sont souvent plus onéreux que les taux d'intérêt qu'elle offre. Ainsi, si vous possédez 1 000 € dans une banque avec un taux de 1 % et qu'une autre banque vous propose un taux de 2 %, cela fera une différence de 10 € par an. Un seul découvert peut vous coûter quatre fois cette somme. Ça n'est pas négligeable ! En 2016, les banques ont décidé de rétablir la facturation des frais de tenue de compte courant. « Ces frais correspondent à la comptabilisation et à la sécurisation des opérations. C'est-à-dire la surveillance quotidienne des comptes et la protection des données personnelles », explique-t-on chez BNP Paribas dans un article paru dans les Echos.

Vous y croyez vous ?
http://www.lesechos.fr/finance-marches/banque-assurances/021463540099-pourquoi-les-banques-veulent-toutes-facturer-les-comptes-courants-1173325.php?JZGUMz4PG2KhbK2k.99

Autant vous le dire tout de suite, je suis un fervent partisan des banques en ligne comme ING Direct et Boursorama Banque, car elles offrent une gestion simple, des avantages intéressants et présentent peu d'inconvénients. Plus important encore, elles ne vous accablent pas de frais à la moindre occasion. Ces banques en ligne ont compris qu'en éliminant les frais généraux, elles pouvaient proposer un service client de meilleure qualité que celui des banques traditionnelles. En outre,

n’ayant ni filiales ni guichetiers, et avec un budget marketing réduit, elles peuvent pratiquer des marges brutes inférieures à celles des banques classiques. L’évolution de leurs tarifs est bien entendu à surveiller mais, pour l’instant, c’est chez elles qu’ils sont intéressants.

Avec moins de frais, c’est vous qui faites des économies. De plus, j’apprécie que ces banques se débarrassent des clients « à problèmes ». ING Direct a remarqué qu’une fois que les comptes des clients dépassent les 600 000 €, ces clients ont tendance à demander une meilleure qualité de service que celle proposée par la banque. Cependant, elle préfère maintenir des coûts faibles pour tous ses autres clients, donc si ces clients particuliers ont besoin d’un meilleur service, ING Direct leur suggère gentiment de s’adresser à une autre banque. Vous ne trouvez pas qu’il en faut, du courage, pour oser dire à ses clients fortunés d’aller voir ailleurs ? C’est exactement l’inverse des banques traditionnelles, qui aiment pousser leurs grands comptes à l’achat de produits divers et variés.

Résultat : les banques en ligne vous proposent des services gratuits et des outils, donc, en ligne. De plus, peu importe l’établissement, les fonds placés sur un compte d’épargne réglementé par l'état (Livret A, LDD, LEP…) sont garantis par le FDGR (fonds de garantie des dépôts et de résolution) à hauteur de 100 000 €. Même au cœur de la crise, les politiciens remuent ciel et terre pour protéger l’épargne de leurs concitoyens. Ne pas le faire serait un suicide politique.

C’est là que ça devient amusant : essayez d’amener vos parents à ouvrir l’un de ces comptes en ligne et vous ne récolterez que des regards interloqués. Les banques en ligne effraient les générations qui nous précèdent, surtout depuis que certains établissements américains très connus se sont effondrés pendant la crise du crédit. (Je connais d’ailleurs un certain nombre de personnes qui ont retiré leur argent de

ces banques et qui le gardent, au cas où, chez eux. Ceux-là, je ne sais pas s'il faut leur crier dessus ou les cambrioler.) Heureusement, vous et moi gérons confortablement notre argent sur Internet et profitons des avantages des banques en ligne.

Les rouages des banques

Vous pensez peut-être que vous savez déjà tout sur les comptes et leur gestion (et c'est probablement vrai pour beaucoup d'entre vous), mais accordez-moi une minute pour vous en parler.

Compte courant

Comme vous le savez, le compte courant vous permet de déposer de l'argent et d'en retirer avec des cartes bancaires, des chèques et des virements en ligne. Mon compte courant, c'est un peu comme ma boîte e-mail : tout mon argent arrive dessus et je le répartis régulièrement vers les comptes appropriés, comme mes comptes d'épargne et d'investissement, grâce à des virements programmés.

Compte d'épargne

Pensez à utiliser votre compte d'épargne comme un endroit où placer votre argent à court terme (un mois) jusqu'à moyen terme (cinq ans). Vous pouvez utiliser ce compte pour économiser pour des vacances, des cadeaux de Noël, pour des événements prévus à plus long terme, comme un mariage, ou pour constituer l'apport nécessaire à l'achat d'une maison. La principale différence entre un compte courant et un compte d'épargne, c'est que le compte d'épargne verse des intérêts, même s'il existe quelques rares comptes courants rémunérés. Certaines

banques versent 0,5 % d'intérêt sur le compte courant, ce qui veut dire que si vous y placez 1 000 €, vous toucherez 0,41 € d'intérêts mensuels, soit 5 € par an.

Tous les jours, il y a certainement plus de 5 € en monnaie éparpillés chez moi, donc ce n'est pas le genre de rendement qui m'intéresse. Curieusement, si votre argent est placé dans une grande banque (comme la Société générale ou LCL), vous risquez chaque jour de perdre de l'argent, car l'inflation se situe à environ 2 %. Vous avez bien lu : vous gagnez 0,5 % d'intérêt sur votre compte, mais vous perdez 1,5 % par an chaque année en termes de pouvoir d'achat.

Concrètement, la différence majeure entre compte courant et compte d'épargne, c'est qu'il est plus pratique de retirer de l'argent de son compte courant, alors que c'est rarement possible depuis son compte d'épargne (ou du moins, ça ne devrait pas l'être ; si votre compte d'épargne permet un retrait, évitez de vous en servir et centralisez vos retraits depuis votre compte courant). Les comptes courants sont prévus pour des retraits fréquents, et s'accompagnent d'ailleurs de cartes bancaires et de distributeurs automatiques. En revanche, votre compte d'épargne est réellement un compte avec un objectif, où chaque euro est économisé dans un but spécifique.

La plupart des gens ouvrent leurs comptes d'épargne et courant dans la même banque, mais cette pratique tend à changer, les virements électroniques se faisant de plus en plus fréquents – ils sont désormais souvent gratuits. En fait, avec les virements électroniques et les banques en ligne, une multitude de choix s'offrent aux consommateurs.

A contrario, si vous ne conservez qu'un compte épargne dans une banque, celle-ci ne vous le fera pas payer. Cela peut être une astuce pour garder pied chez eux.

Comme pour n'importe quel compte d'épargne, votre argent continue d'évoluer, c'est-à-dire qu'il travaille pour vous sans que vous n'ayez rien à faire.

Pourquoi vous avez besoin d'un compte d'épargne et d'un compte courant

Il est plus facile de gérer votre argent s'il est réparti entre au moins deux comptes distincts. Pour dire les choses simplement, votre compte d'épargne est celui où vous déposez votre argent, alors que votre compte courant est celui d'où vous le retirez. De plus, avoir deux comptes distincts au lieu d'un seul présente un intérêt majeur : si vos amis vous proposent de sortir vendredi soir, vous n'aurez pas à leur dire : « Attendez les gars, j'ai besoin de trois jours ouvrés pour transférer de l'argent vers mon compte courant. » Si vous n'avez pas l'argent disponible sur votre compte courant parce que vous avez dépensé tout votre budget « sorties », vous ne sortirez pas ce soir-là. Avoir un compte d'épargne distinct vous oblige à garder en tête vos objectifs à long terme au lieu de les oublier dans quelques bières.

Là, vous vous dites peut-être : « Pourquoi m'embêter avec un compte d'épargne ? Je n'ai que 300 €. » C'est ce qu'on me dit sans arrêt. C'est vrai, placer une telle somme ne vous fournira pas beaucoup d'intérêts.

On ne parle pas seulement de vos revenus d'aujourd'hui. Vous êtes jeune, c'est le moment de mettre en place de bonnes habitudes. C'est ennuyeux à faire pour de petites sommes, mais lorsque votre compte d'épargne passera de 5 000 € à 10 000 € et de 100 000 € à 1 million d'euros, cette habitude prendra vraiment son sens. Commencez dès maintenant, même avec peu d'argent, pour savoir quoi faire quand vous en aurez beaucoup.

Comment fonctionnent mes comptes en banque

Ce n'est pas facile d'être à ma place. De la même façon que les paparazzi suivent Paris Hilton et Lindsay Lohan pour savoir ce qu'elles portent et dans quels clubs elles vont, les gens meurent toujours d'envie de connaître ma propre infrastructure de gestion financière !

Mes comptes. Tout mon argent passe par mon compte courant en ligne. Je dépose mon argent directement à la banque et en envoyant des chèques par courrier. J'ai aussi un compte dans une banque traditionnelle, parce que c'était nécessaire pour ouvrir mon compte d'épargne et que je ne l'ai pas fermé. Néanmoins, en général, une fois que vous avez ouvert un compte en ligne, vous pouvez fermer à tout moment vos comptes dans les banques traditionnelles.

Mon système. Mes finances travaillent en cycle mensuel et mon système distribue automatiquement l'argent là où il doit aller. J'ai mis en place des comptes à créditer à partir de mon compte courant. Par exemple, mon compte d'épargne ING Direct retire chaque mois une certaine somme de mon compte courant, comme le fait aussi mon compte d'investissement (vous en saurez plus sur ce sujet dans le chapitre 3). Pour plus de sécurité, je paie mes factures avec ma carte de crédit. Ma carte de crédit est entièrement payée tous les mois par mon compte courant en ligne. Pour les dépenses en espèces, j'utilise ma carte de retrait pour retirer de l'argent dans n'importe quel distributeur. Tous les frais de retrait sont intégralement remboursés en fin de mois. En principe, j'utilise mon compte ING Direct pour recevoir de l'argent, et non pour en envoyer. Je transfère rarement de l'argent hors de ce compte, à moins qu'il faille combler un déficit temporaire dans mon compte courant ou que je veuille dépenser mon épargne pour quelque chose d'important, comme des vacances ou un cadeau d'anniversaire.

Voilà, c'est ce que je fais.

Trouver la configuration bancaire parfaite

J'aimerais vous recommander les meilleurs comptes courants et le meilleur compte d'épargne, mais chaque personne est différente (cela ne m'empêchera pas de vous citer mes comptes préférés !). Avant de

rentrer dans les détails des comptes et des banques que vous pouvez utiliser, prenez une minute pour réfléchir à l'ensemble de la situation et définir le système que vous voulez mettre en place. Dans la suite du livre, nous allons discuter de la manière de lier vos différents comptes, alors prenez le temps d'en choisir une sélection qui vous convienne. Vous devez vous connaître : aimez-vous la simplicité ? Êtes-vous le type de personne qui aime prendre du temps pour construire des systèmes élaborés ? Pour la plupart des gens, la seconde option « base simple + une légère optimisation » est parfaite.

L'option la plus simple (pour les feignants). C'est vraiment le minimum. Tout ce que vous avez à faire, c'est d'avoir un compte courant et un compte d'épargne (type livret A ou LDD, livret de développement durable) à la banque du coin. Même si vous avez déjà ces comptes ouverts, vous pouvez au moins vérifier que vous ne payez pas de frais dessus.

Option de base + légère optimisation (parfait pour la plupart des gens). Cette option signifie que vous allez avoir des comptes dans deux banques différentes (être « multibancarisé ») : un compte courant dans votre banque habituelle et un compte d'épargne dans une banque en ligne. Ainsi, vous aurez la possibilité d'effectuer des virements gratuitement entre les deux comptes : si vous avez déjà ce type de configuration, c'est parfait ! Vérifiez encore simplement que vous ne payez pas de frais.

Configuration avancée + optimisation (parfait pour ceux qui ont lu* La semaine de quatre heures *de Tim Ferriss). Cette configuration est faite de plusieurs comptes répartis dans plusieurs banques pour bénéficier au maximum des avantages offerts par chaque banque. Par exemple, j'ai un compte courant dans une banque traditionnelle, un compte d'investissement dans une banque en ligne et une assurance-

vie dans un autre établissement. Même s'il est possible de programmer des virements entre ces banques, en avoir plusieurs, c'est devoir gérer plusieurs mots de passe, plusieurs numéros de service client et plusieurs sites Web. Pour certaines personnes, ce sera trop compliqué : à moins qu'optimiser vos comptes ne soit très important pour vous, choisissez une configuration plus légère.

Tant de choix, si peu de temps

Selon le type de comptes que vous possédez et la configuration choisie, mettre en place cette partie de votre infrastructure financière peut se limiter à apporter de petites modifications aux comptes que vous détenez depuis longtemps. Sinon, il faudra peut-être ouvrir de nouveaux comptes, ce qui peut être assez fastidieux. Imaginez que vous êtes dans un club de strip-tease à Las Vegas et que toutes les filles sont face à vous, vous n'avez plus qu'à faire votre choix. Bon, j'hésite à continuer cette comparaison parce que ma mère va lire ce livre, mais je vais m'en tenir à dire que les strip-teaseuses, comme les banques, en ont après votre argent. Donc, vous avez beaucoup de choix. C'est tout, Maman !

Comme c'est souvent le cas pour les décisions financières, nous avons trop de possibilités, ce qui conduit la plupart d'entre nous à faire des choix moins que pertinents, comme ouvrir un compte en banque pendant ses études et rester client de cette banque pour toujours. Il existe certains produits intéressants, mais bien sûr, les banques se gardent de faciliter l'accès à ces produits-là.

La plupart des banques traditionnelles proposent différents comptes courants et d'épargne (ce que l'on appelle des produits de guichet) à leurs clients selon leurs besoins et leurs finances. Cela commence avec des comptes pour les étudiants, c'est-à-dire un compte courant basique

sans frais et avec peu de services à valeur ajoutée. En général, c'est parfait pour les jeunes. Ensuite, elles proposent des comptes accompagnés de frais mensuels de 3 à 5 €. Enfin, les banques proposent des comptes permettant d'investir avec des minimums plus élevés selon le produit, souvent 500 ou 1 000 €, et des frais de courtage (ce que vous devez éviter, car les banques facturent des frais exorbitants lorsqu'il s'agit d'investissement).

Pourquoi préférer les banques coopératives aux banques traditionnelles ?

J'aime beaucoup les banques coopératives (aussi appelées « banques mutualistes »). Ces établissements ressemblent à des banques, mais ne sont pas axés sur les bénéfices et sont détenus par leurs clients (ou, dans le langage des caisses d'épargne, leurs « sociétaires »). Par conséquent, ils proposent des prêts immobiliers intéressants et des services plus personnalisés que les banques traditionnelles. La plupart sont complètement ouverts au public et vous permettent de mettre en place un compte courant, un compte d'épargne ou de souscrire un emprunt, même si certains de ces établissements sont parfois réservés aux fonctionnaires. Lorsque vous recherchez un prêt automobile ou immobilier, vous allez bien évidemment comparer les taux en ligne, mais n'oubliez pas de vous renseigner également auprès de ces banques, comme le Crédit mutuel ou le Crédit coopératif.

Ces comptes sont inutiles, évitez-les. Si vous avez suffisamment d'argent pour vous permettre d'avoir l'un de ces comptes, je vous montrerai dans le chapitre 7 comment le faire travailler et comment gagner plus que ce qu'une banque pourrait vous offrir.

Examinez les options que vous proposent les différentes banques. Je vous conseille de téléphoner (voire d'aller sur place) et de leur demander s'ils peuvent vous aider à trouver un compte sans frais et

sans minimums. Dans l'idéal, ils devraient avoir quelques possibilités à vous soumettre. Même si les comptes s'accompagnent de frais ou de montants minimaux, demandez-leur comment ne pas avoir à en payer. Le plus simple est de s'adresser à une banque en ligne.

Les types de comptes proposés ne sont pas les seuls facteurs à avoir à l'esprit lorsque vous choisissez votre (vos) banque(s). Pour ma part, la confiance, l'aspect pratique et les caractéristiques financières sont les trois critères auxquels j'attache de l'importance.

Confiance. Pendant des années, j'ai eu un compte dans une banque traditionnelle (la Société générale dans mon cas – Michael Ferrari) parce que leurs distributeurs me convenaient, mais je ne fais plus confiance aux grosses banques, et je ne suis pas le seul. En ce moment, elles s'affolent et se demandent pourquoi les jeunes adultes comme moi les quittent pour ouvrir des comptes en ligne. Hum, et si c'était à cause du service client ? Ou c'est peut-être parce qu'elles ajoutent secrètement des frais, comme la facturation des retraits dans des distributeurs concurrents, et qu'elles comptent sur notre inaction pour se faire de l'argent ? Rassurez-vous, les bonnes banques existent quand même. Le meilleur moyen d'en trouver une est de demander à vos amis s'ils ont une banque préférée. Vous pouvez également regarder les sites des principales banques. En cinq minutes, vous serez capable de dire quelle banque est fiable et laquelle ne l'est pas, rien qu'en regardant leur politique de comptes et de frais. Votre banque ne doit pas se faire de l'argent grâce à des montants minimaux et des frais. Elle doit avoir un site Internet avec des services décrits clairement, des processus simples et un service client téléphonique disponible.

Cinq astuces marketing que les banques utilisent pour vous piéger

1. **Des taux alléchants** (« 6 % pendant les deux premiers mois ! »). Peu importent les deux premiers mois, ce que vous voulez, c'est une bonne banque à qui vous puissiez faire confiance pendant plusieurs années. Vous voulez une banque qui offre des services intéressants, et non un taux promotionnel qui ne vous ferait gagner que 25 € (d'ailleurs, 3 € semblent plus probables). Les banques qui proposent des taux trop alléchants sont à éviter.
2. **Une somme minimale obligatoire** sur le compte courant pour obtenir des services « gratuits », comme une carte bleue gratuite. Si la banque prend en compte l'ensemble de vos dépôts, c'est déjà mieux.
3. **La montée en gamme** vers des comptes à options. La plupart de ces « comptes à valeur ajoutée » sont là pour vous facturer des services inutiles.
4. **Vous retenir** en vous disant qu'ils n'ont plus de comptes sans frais. Ils en ont. Les banques commencent par refuser, mais si vous êtes ferme, elles vous donneront ce que vous voulez. Si elles ne le font pas, menacez-les d'aller voir la concurrence. Si elles ne cèdent toujours pas, cherchez-en une autre qui accepte. Le choix est très, très vaste, c'est un marché d'acheteurs.
5. **Relier une carte de crédit** à votre compte en banque. Si vous n'êtes pas venu pour cette carte, ne la prenez pas.

Autre chose : demandez-leur s'ils envoient des publicités toutes les semaines. Moi, je ne veux plus de ce courrier inutile ! Arrêtez d'en envoyer ! Il y a quelques années, j'ai changé d'assurance voiture, car elle m'envoyait du courrier trois fois par semaine.

Aspect pratique. Si votre banque n'offre pas certains services, peu importent les taux d'intérêt offerts, elle vous sera inutile. Comme votre banque est le premier pion dans la gestion de votre argent, vous devez pouvoir y déposer, retirer et transférer celui-ci. Il faut donc que son site Internet fonctionne et que vous puissiez recevoir de l'aide si nécessaire, aussi bien par e-mail que par téléphone.

Ne courez pas après les taux

Faites-moi plaisir : si votre banque vous propose 3 % et qu'un concurrent vous offre 3,1 %, ne transférez pas vos comptes. La moitié du temps, il s'agit tout simplement de taux aguicheurs qui ne seront plus en vigueur dans six mois. Je préfère un taux d'intérêt légèrement inférieur si c'est dans une banque en laquelle j'ai confiance et où je peux bénéficier d'un service de qualité à long terme. Pourtant, on trouve beaucoup d'imbéciles qui passent leur temps à chercher le meilleur taux d'intérêt et à changer de banque. Ils se disent : « Oh mon Dieu ! Fortuneo vient de relever son taux de 2,25 à 2,75 %, c'est 0,02 % de plus que ING Direct ! Il faut tout de suite que je déménage mes comptes ! » Si vous le faites, vous êtes aussi un imbécile. Est-ce que vous voulez vraiment chercher tous les mois la banque proposant les meilleurs taux ? C'est une perte de temps considérable, car une différence de 0,5 % ne représente que quelques euros de plus par mois (en plus d'avoir à jongler avec les périodes de calcul des intérêts). En outre, les taux d'intérêt changent en permanence, donc chercher le meilleur taux a peu de sens. Mon objectif, c'est de rester dans la même banque pendant les prochaines décennies, et je suis sûr que vous aussi, vous avez mieux à faire de votre temps. Concentrez-vous sur les vrais problèmes, pas sur les taux.

> *« Le site Internet de ma banque est horrible. Vraiment horrible ! Il n'est pas clair et on dirait qu'ils pensent que tout le monde a le vocabulaire d'un trader. Pire encore, il est difficile de distinguer ce que l'on possède de ce que l'on doit. De plus, intervenir sur ses comptes est loin d'être aisé. »*
>
> ***Eleanor P., 25 ans.***

Caractéristiques. Les taux d'intérêt de la banque doivent être compétitifs. Si c'est une banque en ligne, elle doit offrir des services à valeur ajoutée, comme des enveloppes préaffranchies pour le dépôt d'argent et un service client pratique. Transférer de l'argent doit être

facile et gratuit, parce que vous allez le faire souvent. Si la banque vous permet de catégoriser vos dépenses et de recevoir votre chéquier, c'est bien, mais ce n'est pas une obligation.

Optimisez vos comptes en banque

Que vous veniez d'ouvrir des comptes ou que vous les possédiez depuis longtemps, il faut les optimiser. Cela signifie ne pas payer de frais ni subir des conditions farfelues. Pour optimiser vos comptes, tout ce qu'il faut, c'est en parler à un véritable conseiller client, en personne ou au téléphone. Oui, même les plus casaniers vont devoir se lever de leur chaise et aller à la banque ou prendre leur téléphone. Pour des raisons qui leur sont propres, la moitié de mes amis ont peur de parler à des gens au téléphone et cela finit par leur coûter beaucoup d'argent. Récemment, l'un d'entre eux a perdu le mot de passe de son compte et, pour des raisons de sécurité, devait appeler la banque pour prouver qui il est. Sous mes yeux, je l'ai vu développer une forme de syndrome de Stockholm, affirmant que ce n'était pas si important et répétant qu'il attendrait d'aller à la banque. Il est resté sans mot de passe pendant quatre mois ! Qu'est-ce qui ne tourne pas rond chez ces gens-là ? Même si vous n'aimez pas parler au téléphone, la plupart des astuces dont je vais vous parler nécessitent de parler à quelqu'un en personne ou au téléphone. Allez, bougez-vous !

Étudiants, attention !

Si vous êtes étudiant, il n'y a pas de raison de ne pas avoir de compte gratuit. Si vous décidez de rester dans une grosse banque, assurez-vous d'avoir un compte sans frais annuels. Voici la tournure probable de la conversation :

Vous : « Bonjour, je suis étudiant et j'aimerais avoir un compte d'épargne et un compte courant sans frais annuels. J'aimerais que la gestion soit gratuite, qu'il n'y ait pas de montants minimaux et avoir une carte bleue gratuite. »

Banquier : « Je suis désolé, mais nous n'en proposons plus. »

Vous : « Vraiment ? C'est curieux, parce [Boursorama Banque/Fortuneo/autre concurrent] m'en propose justement un. Pourriez-vous regarder de nouveau et me dire quels sont les comptes similaires que vous proposez ? »

(Dans huit cas sur dix, l'on vous proposera un compte très bien à cette étape. Sinon, demandez à parler à un supérieur.)

Supérieur : « Bonjour, en quoi puis-je vous aider ? »

Vous : (Répétez l'argumentaire depuis le début. S'il ne vous propose rien, ajoutez ceci :) « Écoutez, je suis client de votre établissement depuis x années et j'aimerais que nous trouvions un accord. De plus, je sais qu'acquérir un nouveau client vous coûte plus que le petit avantage que je vous demande. Que pouvez-vous faire pour me garder parmi votre clientèle ? »

Supérieur : « Quelle coïncidence étonnante. Mon ordinateur me permet de vous proposer le compte que vous demandez ! »

Vous : « Mmh, merci Monsieur. »

Les banques ne veulent donc pas risquer de vous perdre à cause d'une somme aussi petite que 5 € par mois. Maintenant que vous le savez, servez-vous-en lorsque vous contacterez des sociétés financières.

Éviter les frais mensuels

J'en demande peut-être trop, mais si je confie mon argent à une banque et qu'elle le prête à nouveau en faisant une marge, je ne crois pas qu'il soit normal de payer des frais supplémentaires pour cela. Pensez-y : si votre Grosse Banque vous facture 5 € de frais mensuels, cela annule une partie des intérêts que vous gagnez. C'est pour cela que j'insiste tellement sur la gratuité des comptes courants et d'épargne, y compris des frais mensuels, de découvert ou d'ouverture de compte. Si vous avez déjà un compte dans une banque que vous appréciez, mais qui vous facture des frais mensuels, essayez de les faire

supprimer. Ce sera souvent possible si vous domiciliez vos revenus, c'est-à-dire si vous y faites verser votre salaire.

Les banques essaieront également de vous piéger en vous imposant des « minima », c'est-à-dire une somme minimale que vous devez garder sur votre compte pour ne pas payer de frais ou pour obtenir des services « gratuits ». N'importe quoi ! Vous vous rendez compte qu'une banque vous demande de garder 1 000 € sur un compte faiblement rémunéré, alors que vous pourriez gagner dix fois plus en plaçant cette somme !

Si vous ne pouvez pas recevoir votre salaire automatiquement ou que votre banque ne veut pas renoncer à ce minimum, je vous recommande de passer à un compte en ligne, sans frais ni minima.

Remarque : certains frais sont acceptables lorsqu'il s'agit d'opérations exceptionnelles. Ne vous précipitez pas dans votre banque en hurlant : « Le livre *Devenez riche* dit : "Pas de frais" ! » lorsque vous voudrez commander un chèque de banque. Cela dit, ce serait marrant !

Les frais sont négociables auprès de la quasi-totalité des banques

Les frais les plus lourds et les plus coûteux sont habituellement les frais de découvert, c'est-à-dire les frais que votre banque vous facture si vous n'avez pas assez d'argent sur votre compte courant pour couvrir une dépense. Évidemment, la meilleure façon d'éviter les frais de découvert, c'est de ne pas être à découvert. Mettez en place des virements automatiques et gardez une réserve de liquidités sur votre compte (je conserve en permanence près de 1 000 € sur mon compte courant). Cela dit, tout le monde a le droit à l'erreur.

La plupart des banques comprennent que les gens puissent être parfois distraits et elles vous rembourseront les frais d'un premier découvert si vous le leur demandez. Ce sera plus difficile ensuite, mais toujours possible si vous avez une bonne excuse. N'oubliez pas qu'elles souhaitent vous garder parmi leurs clients. Un appel téléphonique efficace peut souvent faire la différence. Quand vous appelez, pensez à avoir un but précis (supprimer ces frais) et à faire en sorte que la banque ne puisse pas vous dire non.

Voici comment j'ai réussi à faire supprimer 20 € de frais de découvert et 27,10 € de frais de gestion par ma banque.

Un jour, j'ai transféré de l'argent de mon compte d'épargne vers mon compte courant pour couvrir un déficit temporaire et ce transfert est arrivé un jour trop tard. Lorsque j'ai vu les frais de découvert, j'ai poussé un cri et j'ai appelé la banque pour qu'elle les retire.

Moi : « Bonjour, je viens de voir que votre établissement m'a prélevé des frais de découvert et j'aimerais être remboursé, s'il vous plaît. »

Conseiller client : « Oui, je vois de quoi il s'agit, laissez-moi vérifier. Malheureusement, Monsieur, nous ne pouvons pas vous annuler ces frais. C'est parce que [fausse excuse pour ne pas rembourser les frais]. »

Ce qu'il ne faut pas dire :

- « Vous en êtes sûr ? » Ne tendez pas la perche au conseiller pour qu'il vous dise non.
- « Est-ce que je peux faire quelque chose ? » Encore une fois, imaginez que vous êtes le conseiller et que quelqu'un vous dise cela. Vous donnez le bâton pour vous faire battre et recevoir un « non ». En tant que client, ne lui facilitez pas les choses.

- « Ben, en fait, y a un blogueur qui m'a dit que c'était possible. » Il s'en fiche. N'empêche, ce serait sympa que des milliers de clients appellent leur banque pour dire ça.
- « O.K. » Ce n'est pas le moment d'abandonner. Avec les banques, un « non » n'est pas forcément définitif !

Essayez plutôt :

Moi : « Bon, j'aimerais vraiment que ces frais soient annulés. Que pouvez-vous faire pour m'aider ? » (Répétez votre demande et demandez-lui comment y remédier de manière constructive.)

À ce moment-là, environ 85 % des gens doivent voir ces frais annulés. Si le conseiller s'obstine à refuser, voici ce que vous pouvez faire :

Conseiller : « Je suis désolé, Monsieur, mais nous ne pouvons pas vous rembourser cette somme. »

Moi : « Je comprends que ce soit difficile, mais regardez l'historique de mes comptes. Je suis client depuis plus de trois ans et j'aimerais le rester. J'aimerais beaucoup que ces frais soient supprimés, car c'est un incident qui ne se renouvellera pas. Que pouvez-vous me proposer ? »

Conseiller : « Hmm, un instant s'il vous plaît. Je vois que vous êtes un très bon client, je vais voir cela avec mon supérieur. Je vous prie de patienter. »

(Être un client depuis longtemps vous donne de l'importance aux yeux des banques, ce qui explique aussi pourquoi vous devez garder à l'esprit d'établir une relation à long terme lorsque vous choisissez votre banque. Le fait de ne pas avoir baissé les bras à la première réponse négative vous démarque des 99 % d'autres clients.)

Conseiller : « Monsieur, j'ai vérifié auprès de mon supérieur et nous allons vous rembourser ces frais. Puis-je faire autre chose pour vous ? »

Voilà, c'est tout ce qu'il a fallu faire ! Et cela fonctionne non seulement pour les frais de découvert, mais vous pouvez aussi l'utiliser pour certains frais de traitement, pénalités de retard, ainsi que pour les frais de retrait. C'est une leçon que j'ai apprise « à la dure ». En effet, un été, je faisais un stage. J'avais décidé de ne pas ouvrir de compte en banque sur place parce que cela aurait pris du temps et que j'étais paresseux. J'ai donc retiré mon argent à gauche et à droite et ai dû payer 3 € de frais (que se sont partagés ma banque et l'autre établissement) à chaque fois. Aujourd'hui, je me sens bête parce que je viens de parler à une amie qui est allée s'installer quelques mois à New York. Elle non plus ne voulait pas ouvrir de compte pour un laps de temps si court, mais au lieu de hausser les épaules et de laisser tomber, elle a appelé sa banque. Elle leur a demandé s'ils pouvaient ne plus facturer les retraits pendant son déplacement. « Pas de problème », lui ont-ils répondu. C'est ainsi qu'elle a économisé plus de 250 € rien qu'en passant un coup de fil ! Rappelez-vous que le coût d'acquisition d'un client est important et que, pour cette raison, les banques veulent vous garder parmi leurs clients. Utilisez donc cette information à votre avantage et la prochaine fois que vous verrez ce type de frais débité de votre compte, décrochez votre téléphone.

> *« De nombreux frais bancaires sont idiots, mais j'ai remarqué que les établissements sont prêts à y renoncer volontiers pour un bon client. J'ai eu des frais de rejet de chèque pour avoir bêtement émis un chèque à partir du mauvais compte. J'ai tout simplement demandé à la banque de les retirer, ce qu'ils ont fait immédiatement. Je n'ai même pas eu à les convaincre ou à discuter. Je précise que je suis client chez eux depuis environ cinq ans. »*
>
> ***Adam Ferguson, 22 ans.***

1. *UFC-Que choisir*, 2010.

PASSEZ À L'ACTION : SEMAINE 2

1. Ouvrez un compte courant ou contrôlez celui que vous avez déjà (1 heure). Trouvez un compte qui vous convient, appelez la banque (ou allez-y) et ouvrez ce compte. Si vous en avez déjà un, assurez-vous qu'il n'a ni frais, ni minimum. Comment ? Relisez le récapitulatif annuel obligatoire fourni par votre banque ou, si vous ne l'avez pas, appelez votre banque pour leur demander de vous confirmer que le compte n'a ni frais ni minimum d'aucune sorte. Si vous découvrez que vous en payez, utilisez la technique de négociation pour faire annuler les frais et les minimums de votre compte. Soyez ferme quand vous menacez de partir s'ils ne font pas le changement. Si vous décidez de changer de banque, allez voir le comparatif suivant : esprit-riche.com/comparatif-banque-en-ligne

2. Ouvrez un compte d'épargne en ligne (3 heures). Vous gagnerez plus d'intérêts et vous paierez moins de frais. De plus, c'est important psychologiquement d'avoir un compte d'épargne dans une autre

banque que celle de votre compte courant : vous courez moins le risque de piocher dans votre épargne si elle n'est pas directement accessible via votre interface en ligne. Consacrez quelques heures à comparer les banques en ligne. Pour obtenir une liste plus complète, allez sur esprit-riche.com/comparatif-banque-en-ligne. Mon compte d'épargne préféré : Boursorama Banque, car je l'utilise depuis plusieurs années.

2.a. Facultatif : ouvrir un compte courant en ligne (2 heures). Ce n'est absolument pas nécessaire, mais si vous êtes prêt à progresser, allez-y, faites-le. N'oubliez pas que les principaux avantages des comptes courants en ligne sont les frais réduits et l'ensemble des opérations que vous pouvez effectuer par vous-même.

3. Alimentez votre compte d'épargne en ligne (1 heure). Versez un mois et demi de dépenses courantes sur votre compte courant ou essayez au moins de vous en rapprocher. (Vous éviterez ainsi les découverts, car vous vous habituerez à transférer de l'argent entre vos comptes. N'oubliez pas que la plupart des virements prennent un à deux jours ouvrés entre banques ; au sein d'une même banque, le transfert est immédiat.) Transférez le reste vers votre compte d'épargne, même s'il ne s'agit que de 20 €.

Félicitations ! Maintenant que vous avez la structure du système de gestion de vos finances et qu'elle fonctionne, nous allons ouvrir votre compte d'investissement.

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

3

Préparez-vous à investir

À ce stade, votre plan est sur la bonne voie pour vous permettre de réduire vos crédits, d'optimiser la gestion de vos comptes et de mettre en place une épargne de précaution.

Ce qui est intéressant lorsque je présente ce plan, c'est que les gens sont toujours déçus. Ils s'attendent à recevoir des conseils sur des placements ésotériques, des supports innovants ou d'autres recommandations hors du commun. Peut-être voudraient-ils aussi que je leur dise comment courir à leur propre perte ?

Dans ce chapitre, je vais continuer sur un registre d'actions à entreprendre. Peu de réflexion et un soupçon de discipline suffisent pour ouvrir un livret A ou un livret de développement de durable (LDD) et le remplir. Pourtant, nombreux sont ceux qui perdent leur motivation à ce stade.

Il est important de suivre une logique et une progression dans l'organisation de vos finances personnelles pour ne pas vous retrouver avec des questions existentielles à propos de votre argent. Je vois souvent des gens qui commencent à épargner et qui, dès qu'ils ont

atteint 3 000 €, paniquent et s'orientent vers des supports totalement inadaptés (placement à l'étranger, tout mettre en Bourse…), sans même avoir d'épargne de précaution. Je suis là pour vous aider à organiser votre épargne.

Contrairement aux États-Unis, la France fait partie des pays « champions de l'épargne ». Avec en moyenne 16 %[1] du revenu disponible (celui restant après avoir fait face aux dépenses courantes comme le logement, le transport et l'alimentation) placé en épargne. Ceci est un indicateur qui vous permettra de vous situer : combien épargnez-vous ? Pour autant, je constate souvent que cette moyenne possède un biais : beaucoup de gens n'épargnent pas autant.

Vous me direz peut-être que vous lisez des blogs et des articles qui vous apprennent à économiser au quotidien. C'est bien, mais ces économies montrent vite leurs limites, et de toute façon, ce n'est pas de l'épargne.

Vous économisez 60 centimes en achetant six produits au lieu d'un, et ensuite ? Vous faites vos courses dans trois magasins différents pour gagner 10 € sur votre ticket de caisse ?

Nous n'allons pas nous étaler sur les petites économies. Certes, il y a quelques dépenses à étudier sérieusement, mais ce n'est pas une stratégie en soi. Ce ne doit être qu'une composante de votre plan.

Nous n'allons pas non plus nous attarder sur le fait de consommer moins, car là encore, ce mode d'économie affiche rapidement ses limites.

C'est un cercle vicieux : d'abord, on essaie de grappiller quelques centimes sur les produits que l'on aime, puis on achète des produits de moindre qualité. Au bout d'un moment, on réalise que l'on consomme des produits que l'on n'aime pas.

Réfléchissez-y sérieusement : ces quelques euros que vous économisez valent-ils vraiment la peine que vous vous donnez ?

Mon objectif, c'est de mettre en place des conditions durables pour vous enrichir simplement et automatiquement, et croyez-moi, ce n'est pas dans votre chariot de courses que ça se joue !

Les menues économies du quotidien n'ont, vous l'aurez compris, aucun impact sur votre santé financière, et encore moins sur votre état d'esprit ou votre manière de gérer vos finances.

Albert Einstein a dit : « Les *intérêts composés* sont la plus grande force dans tout l'univers », et c'est vers eux que vous devez vous tourner pour obtenir des résultats. Les intérêts sur les intérêts constituent un concept plus compliqué qu'il n'y paraît.

Plutôt que de gagner 0,5 % sur votre compte d'épargne en jouant avec les offres promotionnelles des banques, misez sur les intérêts composés.

Utilisez donc cette force pour faire fructifier votre épargne en réinvestissant vos bénéfices car, pour tirer le meilleur profit de ce phénomène, il faut :

- commencer le plus tôt possible ;
- et mettre régulièrement le plus d'argent possible.

> *« À 40 ans, on ressent un besoin inexpliqué de faire le point sur son parcours et sur sa trajectoire. Mon mari s'est vu proposer un nouveau poste mieux payé, mais même avec 15 000 € en plus par an, nos remboursements de crédit sont si importants que nous continuons à avoir des fins de mois difficiles. Le point de basculement est arrivé avec un*

petit héritage qui nous a permis de repayer une bonne partie de notre dette sans toutefois nous en libérer. »

Ann Berg, 40 ans.

Pourquoi vos amis n'ont probablement encore rien investi

Avant de poursuivre, prenons quelques instants pour comprendre pourquoi les jeunes n'investissent pas. Vous allez pouvoir titiller vos amis dès que vous aurez mis en place votre système d'investissement.

Si vous leur demandez combien ils ont investi, ils vous répondront soit : « Hein ? », soit : « Je n'ai pas assez d'argent pour investir ! » La plupart diront aussi : « Je ne sais pas comment choisir les actions ! », ce qui est paradoxal parce qu'investir, ce n'est justement pas CHOISIR DES ACTIONS. Même si les actions figurent parfois parmi les supports que nous évoquerons plus loin, elles ne doivent pas focaliser votre attention et être le principal fondement de vos investissements.

La peur est aussi l'une des raisons pour lesquelles les jeunes n'investissent pas. La crise est passée par là et a calmé les ardeurs de nombreux petits porteurs. Pourtant, une chute de la Bourse peut être une bonne chose pour les jeunes : c'est le signe que les titres sont à vendre et c'est donc un bon moment pour rentrer sur le marché et laisser son argent fructifier pendant des années. C'est la stratégie du « acheter bas, vendre haut » : au moins, vous n'essayez pas de deviner chaque matin quelle action va monter ou descendre, mais vous misez sur les tendances de fond.

Le problème, c'est qu'investir n'est vraiment pas évident. Lorsque notre argent est en jeu, on se retrouve rapidement à faire comme la plupart

des gens, c'est-à-dire… rien du tout.

Nous distinguons cependant trois grandes catégories de personnes en la matière : les actifs (A), les ouverts (O) et les irrécupérables (I).

Ceux de la catégorie A gèrent déjà leur argent et cherchent simplement à optimiser ce qu'ils font. Les gens de la catégorie O, l'immense majorité, ne font presque rien de leur argent et ne demandent qu'à être conseillés. Enfin, ceux de la catégorie I sont irrécupérables. En théorie, ils pourraient agir, mais lorsqu'il s'agit de le faire, ils ont toujours une bonne excuse pour reporter leur décision.

C'est un peu triste, mais c'est ce comportement contre-productif qui les empêche de devenir riches.

Heureusement, la plupart des 20-30 ans sont dans la catégorie O : ce n'est pas glorieux, certes, mais il est encore largement temps d'agir ! La clé, c'est l'action. Agissez, et vous passerez aussi à la catégorie A. Sinon, vous finirez dans la catégorie I. Si vous faites partie des O, n'attendez plus, passez à l'action !

> *« J'ai un ami passionné de vélo et de cinéma. Il n'a jamais aimé les jolies fringues et préfère le jean/T-shirt, et il ne voulait pas s'ennuyer à longueur de journée au bureau. Je pense même qu'il n'a jamais été payé plus de 9 € de l'heure dans sa vie. Il a dépensé tout son argent dans des pièces plus légères pour son vélo et dans des cassettes vidéo. Lorsque le DVD est sorti, il a racheté les mêmes films dans ce format, parce qu'ils étaient "de meilleure qualité". Entre-temps, il a déposé un dossier de surendettement, car il ne pouvait plus faire face à ses dépenses, et il vit maintenant*

dans une caravane dans le jardin de ses parents. C'est sa sœur qui paie la plupart de ses factures. »

Ronald Wagner, 25 ans.

Les institutions financières ont remarqué un phénomène intéressant : lorsque les gens approchent de la quarantaine, ils réalisent soudainement qu'ils auraient dû investir et épargner. Par conséquent, la préoccupation principale de nombreux Français, c'est de manquer d'argent au moment de la retraite. Même ceux qui ont des revenus supérieurs à la moyenne témoignent d'une certaine inquiétude à ce sujet.

Il n'existe pas de solution rapide et efficace pour y remédier, et gagner un jour au Loto est peu probable : alors entrons sans plus attendre dans le vif du sujet. Voici les solutions que je vous propose.

Devenir riche petit à petit

Nous connaissons les moyens traditionnels par lesquels devenir riche : le Loto, le mariage et l'héritage.

Si vous n'êtes pas spécialement joueur, que vous êtes déjà en couple avec un(e) pauvre et que l'héritage de l'oncle d'Amérique se fait attendre, je vous propose autre chose.

C'est moins attirant, vous ne ferez pas le vingt heures, mais c'est beaucoup plus sûr. C'est le problème n° 1 des finances personnelles : s'enrichir n'est pas dur, mais ce n'est pas très marrant.

Si vous attendez des conseils marrants et des placements « tendance », fermez ce livre, passez-le à un ami (il vous en remerciera) et ouvrez

n’importe quel magazine qui parle d’argent.

S’enrichir ne demande pas tant d’intelligence que de discipline. Si vous n’êtes pas capable de vous discipliner, je peux déjà vous dire que vous ne serez jamais riche (ne désespérez pas, il vous reste toujours le Loto, le mariage ou l’héritage).

L’histoire[2] montre que la plupart des millionnaires se sont enrichis en dépensant moins que ce qu’ils gagnent et en investissant dans leur entreprise.

Ce sont souvent des entrepreneurs, et toujours des investisseurs. Oui, c’est moins extraordinaire que de gagner au Loto, mais c’est un peu plus réaliste.

La véritable richesse ne se mesure pas par le niveau des revenus, mais par les montants investis et disponibles. Prenons, par exemple, un chef de projet gagnant 50 000 € par an et un médecin gagnant 150 000 €. Le chef de projet pourrait être plus riche que le médecin s’il épargne et investit consciencieusement tandis que le médecin n’en fait rien.

Beaucoup ont une image erronée de la richesse et s’arrêtent au fait de posséder des biens : voitures de sport, propriété extravagante et champagne au petit déjeuner !

Malgré cette envie universelle d’opulence matérielle et de surconfort, nombreux sont ceux qui ne semblent pas faire le lien entre ce qu’ils souhaitent et la façon de l’obtenir, dont la première étape est justement la gestion des finances personnelles.

D’une certaine manière, on observe cette envie de confort matériel même chez les ménages disposant de ressources limitées. L’Insee a noté en 2009 que 20 % des ménages les plus modestes enregistraient une épargne négative de 11 %. Cela signifie que ces ménages dépensent

plus qu'ils ne gagnent et doivent le financer par le crédit ou en faisant appel à la solidarité.

Quel que soit votre niveau de revenu, l'essentiel est d'avoir un plan. Au lieu de rêver à un gros chèque de la Française des jeux, vous pourrez vous réveiller chaque matin en sachant que votre plan développe votre épargne. Grâce à lui, dans quelques mois, vous aurez l'impression d'avoir le contrôle de vos finances et de les mener dans la bonne direction.

Il est donc temps de mettre en place ce fameux plan !

Investir est le moyen le plus sûr de devenir riche

En ouvrant des comptes permettant d'investir, vous aurez accès à un marché intéressant : la Bourse.

L'accès à ce marché n'est pas réservé aux riches : n'importe qui peut ouvrir un compte, notamment auprès des banques en ligne, qui offrent de très bonnes conditions par rapport aux banques traditionnelles.

Attention, je ne parlerai pas de « boursicoter » ou de « jouer en Bourse », qui sont des termes que je trouve vides de sens, en plus d'être trompeurs. On ne joue pas avec son argent ! On le gère et on le fait travailler.

Sur le marché boursier et dans l'investissement en général, on distingue deux grandes catégories de personnes : ceux qui visent des gains en capitaux et ceux qui visent des gains en dividendes. Ceux qui visent des gains en capitaux vont chercher une action sous-évaluée, l'acheter, attendre qu'elle monte jusqu'à un certain point (s'ils ont prévu une stratégie de sortie !) et la revendre pour encaisser une plus-

value. Les seconds vont plutôt chercher des placements qui procurent un revenu régulier, parfois déconnecté de la valeur de l'action.

La quasi-totalité des conseils que vous pouvez trouver sur la Bourse concerne les gains en capitaux. Vous entendez parler de trading (achat/vente d'actions) quotidien et d'action du jour, mais ne vous laissez pas tromper : ces produits s'accompagnent de frais et c'est ce qui fait vivre bon nombre de ces « professionnels ».

Ce type de gestion « active » convient aux professionnels ou aux amateurs passionnés, car cela est chronophage. Dans notre cas, nous allons plutôt nous intéresser à un support exigeant peu de notre temps.

Que tous ceux à qui l'on a vendu un placement en Bourse en leur affirmant que « la Bourse progresse en moyenne de 10 % » m'envoient un euro ! C'est le discours commercial standard auquel j'aime bien répondre : « Est-ce que vous me le garantissez ? Est-ce que vous me prêtez votre argent pour investir ? »

Alors effectivement, nous allons laisser sur la table une partie de la plus-value à cause des frais que certains intermédiaires vont prendre. Nous n'allons pas réellement non plus apprendre à dénicher les bonnes affaires et, dans ce sens, nous resterons des idiots de la Bourse : il faut le savoir. De toute façon, si dans cinq ans vous avez réussi à obtenir une rentabilité de 12 % sur vos placements, vous ne serez pas pour autant un expert ; cette performance ne sera liée qu'à une ou deux décisions :

- le choix du fonds ;
- les montants à placer ;
- le timing.

Ce que nous voulons, c'est un support qui prend peu de temps, que l'on puisse mettre en œuvre sans faire six mois d'études au préalable et qui

fait bien fructifier notre épargne.

Comme toujours sur les marchés financiers, les placements seront soumis aux aléas du marché : à la hausse comme à la baisse. Cependant, peu importent les fluctuations du marché ; compte tenu de cette perspective, je ne recommanderais pas à quelqu'un de 50 ans de mettre en œuvre ce plan, mais les 20-40 ans pourront suivre religieusement le principe fondateur : **chaque euro dépensé est un euro qui n'aura pas la possibilité de générer des intérêts**. Nous y viendrons au chapitre 6.

C'est la fin du monde !

Après la crise des *subprimes*, beaucoup de personnes se sont mises à croire que la fin du monde était proche en cherchant toutes les preuves confirmant leur hypothèse.

Lorsque nous sommes persuadés de quelque chose, nous avons tendance à nous focaliser sur cet axe et à écarter tout ce qui pourrait infirmer notre croyance ; c'est ce que l'on appelle la dissonance cognitive.

Pourtant, les risques liés aux marchés financiers et les catastrophes annoncées, comme la fin du pétrole, ne doivent pas détourner votre attention de votre démarche d'investissement. Certes, le risque de perdre de l'argent durant vos aventures existe, mais renoncer à tout ceci est plus dangereux que de ne rien faire : si tout le système disparaît, ce sera dommage pour tout le monde, mais si les choses continuent de tourner plus ou moins comme maintenant, ceux qui auront investi lorsque les actifs étaient abordables auront une aisance financière.

Le plus grand investisseur de tous les temps, Warren Buffett, a dit : « Soyez craintif quand les autres sont avides. Soyez avide quand les autres sont craintifs. »

Nous allons voir pourquoi et comment investir.

Investissez maintenant, vous n'allez pas rajeunir !

Imaginez qu'il y a cinq ans, vous ayez commencé à investir 10 € par semaine à un taux de 8 %. Combien auriez-vous accumulé ? Plusieurs centaines d'euros : et ce rien qu'avec un peu moins de 2 € par jour ! Au lieu de ça, où sont partis ces 10 € ? Si vous êtes comme la plupart des gens, ils ont simplement filé entre vos doigts au hasard de vos dépenses quotidiennes sans même que vous l'ayez remarqué. Malgré les soubresauts de la Bourse, la meilleure chose à faire reste d'investir une partie de votre épargne sur le long terme, et surtout de commencer TÔT.

Si vous investissez cette somme chaque semaine au taux de 8 %…	Au bout d'un an, vous auriez…	Au bout de cinq ans, vous auriez…	Au bout de dix ans, vous auriez…
10 €	562 €	3 295 €	8 136 €
20 €	1 123 €	6 589 €	16 271 €
50 €	2 808 €	16 473 €	40 678 €

> *« Ce n'est qu'à 23 ans que j'ai ouvert un compte pour investir. Avant ça, je ne savais pas qu'il fallait en ouvrir un et, quand je l'ai découvert, je pensais ne pas avoir assez d'argent pour investir. Après tout, investir est réservé aux riches, et pas aux étudiants qui gagnent presque rien ! Mon autre problème, c'est que même avec un compte réservé à mes investissements, je ne savais même pas comment répartir les sommes. Je ne savais pas par où commencer et*

comme je suis un peu perfectionniste, l'étendue des possibilités me paralysait. »

Shanon Husley, 26 ans.

L'échelle de progression dans la finance personnelle

Voici cinq étapes que vous pouvez suivre de manière systématique pour investir. Chaque étape s'appuie sur la précédente, il faut donc commencer par la première avant de passer à la seconde, et ainsi de suite. Si vous n'arrivez pas jusqu'à l'étape 5, ce n'est pas grave ! Vous avez déjà fait une bonne partie du chemin et vous pouvez être fier de vous !

Étape 1 : si vous avez des dettes, commencez à les rembourser activement.

Étape 2 : ajustez votre niveau de vie à vos revenus.

Étape 3 : constituez une épargne de précaution.

Étape 4 : profitez des placements « aidés » (PEE, Perco…).

Étape 5 : investissez.

Étape 1 : si vous avez des dettes, commencez à les rembourser activement

Nous l'avons vu au chapitre précédent, rembourser ses dettes est l'un des premiers pas. Mettez au point votre plan dès aujourd'hui : lorsque vos dettes sont sous contrôle, vous pouvez passer sereinement à l'étape 2.

Étape 2 : ajustez votre niveau de vie à vos revenus

Si vous passez la majeure partie de votre semaine à penser « c'est trop cher » ou « mon entreprise paie mal », vous devez agir !

« C'est trop cher » signifie une chose : c'est trop cher *pour vous*. Autrement dit, vous ne pouvez pas vous le permettre et vous vous demandez même certainement comment les autres font pour réussir à se l'acheter. En fait, vous avez fait la moitié du chemin ; plutôt que de rester sur le constat décevant que vous ne pouvez pas vous le payer, gardez en tête une phrase, et une seule : « Comment faire pour me le payer ? » Voici une reformulation qui vous donne du pouvoir !

Vous convoitez un appartement ? Vous voulez depuis toujours faire ce voyage en Amérique du Sud ? Maintenant, trouvez des solutions !

Inévitablement, la seconde réflexion qui revient souvent, c'est « mon entreprise paie mal ». Peu importent votre poste et votre salaire, je suis certain que l'on peut trouver dans votre entreprise des gens qui gagnent deux, trois, cinq fois plus que vous. Votre entreprise paie ceux qu'elle estime plus nécessaires que d'autres (que cela soit moralement justifié ou non d'ailleurs). Vous devriez dire « mon entreprise *me* paie mal », car il se pourrait bien que vous ayez un collègue avec un profil similaire qui gagne 20 % de plus que vous.

La situation est identique pour les indépendants : à profil équivalent, il est possible qu'un autre indépendant gagne 20 % de plus que vous, car il assume un tarif plus élevé.

Tout ceci vous aide à passer à l'étape 2 : adapter son niveau de vie à ses revenus. Soit vous choisissez de réduire vos dépenses, soit vous cherchez à gagner plus d'argent.

Travailler plus pour gagner plus ?

Ne travaillez jamais plus pour gagner plus. C'est considérer que vous devez travailler une heure de plus pour gagner une heure de salaire. C'est une voie sans issue : le nombre d'heures dans la journée est très limité ! Faire une heure de plus pour gagner une heure de salaire est la méthode la moins intelligente d'augmenter ses revenus, et c'est aussi celle qui produit le moins de résultats.

Pour faire la différence, cherchez à vous améliorer. Travaillez plus intelligemment. Mettez plus d'heures dans vos heures en faisant des choses ayant plus de valeur pour votre entreprise.

Peut-être que travailler plus est une étape nécessaire pour remettre vos finances à flot, mais ne restez pas coincé à ce niveau.

Améliorez-vous, développez votre esprit et vos compétences.

Le seul indicateur fiable pour savoir si vous êtes prêt à passer cette étape, c'est le solde de votre compte (ou de vos comptes) en fin de mois. Si c'est positif, bravo, mais si ce n'est pas le cas, des ajustements d'urgence sont nécessaires. Lorsqu'on manque d'argent, on vit dans la peur de perdre son emploi et l'on accepte de faire des choses que l'on aurait refusé de faire en temps normal. Chaque décision ayant un impact financier potentiel sera alors difficile à prendre et vous paralysera pendant des semaines.

Pour être en mesure d'investir, il faut avoir un peu de marge sur votre budget. C'est à ce stade que se montrer économe apporte une partie de la solution.

Étape 3 : constituez une épargne de précaution

Si vous n’avez aucune épargne, c’est la première chose à faire : se constituer un matelas pour se protéger des coups durs.

Pour cela, prenez votre salaire mensuel actuel (ou les revenus du ménage) et multipliez-le par six. C’est ce qu’il vous faut mettre de côté pour faire face à un imprévu sans avoir directement recours au crédit ou à l’entraide familiale.

Ces six mois de trésorerie sont une bonne façon de vous protéger d’une baisse de revenus ou d’une grosse dépense surprise, comme changer la voiture ou la chaudière. Votre épargne de précaution doit être adaptée à votre niveau de vie. Pour quelqu’un exerçant une profession libérale, il est préférable d’avoir l’équivalent d’un an en épargne de précaution.

L’épargne réglementée – celle qui est encadrée par l’État – est parfaitement adaptée pour accueillir votre trésorerie. Même si sa rémunération est très faible (elle maintient tout juste la valeur de votre argent dans le temps en couvrant l’inflation), il faut que cet argent reste disponible à tout moment. Ainsi, le livret A et le LDD sont deux supports parfaits pour cela.

Étape 4 : profitez des placements « aidés » (PEA, assurance-vie, PEE, Perco)

Si vous bénéficiez d’un plan aidé comme le plan d’épargne entreprise (PEE), profitez des investissements que vous pouvez y faire pour une raison simple : l’État favorise ce dispositif, tout comme le plan d’épargne en actions (PEA) ou l’assurance-vie, qui possèdent aussi un avantage fiscal.

Étape 5 : investissez

Une fois les premières étapes réalisées, il faut passer aux choses sérieuses : investir. Nous verrons en détail comment investir et quels sont les principes importants.

PEA, mon amour

Le plan d'épargne en actions est un dispositif né en 1992 qui permet d'obtenir un avantage fiscal pour les investissements réalisés sur les marchés européens. Il fonctionne comme un compte titres pour investir en Bourse, mais le spectre des actions disponibles est restreint. Cette enveloppe est donc utile si vous avez des fonds à placer sur les marchés financiers.

Assurance-vie, ma chérie

L'assurance-vie est un autre support très intéressant. Comme son nom ne le dit pas, ce support peut être utilisé comme un compte de placement, et non pas comme une « assurance sur la vie » (ce que l'on appelle en fait une assurance décès). Vous pouvez donc ouvrir une assurance-vie et placer votre épargne pour la faire fructifier. On distingue deux grands types de contrats : ceux dits monosupports et ceux multisupports. Avec une assurance-vie monosupport, vous n'aurez accès qu'à un seul support, le fonds en euros. Ce fonds est sécuritaire, car le capital placé est garanti. Avec une assurance-vie multisupport, vous avez accès à de nombreux supports en plus du fonds en euros, mais vous devez faire beaucoup plus de choix sur les fonds à sélectionner et l'allocation de vos ressources. Si vous ne savez pas quoi faire, le plus simple est de ne choisir que le fonds en euros. Ici encore, les banques en ligne offrent les meilleurs contrats (pas de frais

d’entrée, pas de frais de sortie, frais de gestion réduits…). L’argent placé sur une assurance-vie n’est pas bloqué, il est possible d’effectuer un rachat si vous avez besoin des fonds.

Maîtrisez votre PEE (ou PEG)

Le plan d’épargne entreprise est un dispositif destiné à favoriser l’investissement salarial. La règle est simple : un salarié peut y placer jusqu’à 25 % de sa rémunération annuelle brute. Très souvent, l’entreprise prévoit un abondement, c’est-à-dire qu’elle verse une somme supplémentaire pour compléter vos propres versements (montant plafonné à 8 % du plafond annuel de la Sécurité sociale, soit 3089 € en 2016).

L’intérêt, c’est que tous les frais sont pris en charge par l’entreprise et que, lorsque vous retirez votre argent, la fiscalité est avantageuse. Vous n’avez alors que les charges sociales (15,5 %) à payer.

Maîtriser son PEE, c’est utiliser au maximum l’abondement de l’entreprise s’il existe, tout en profitant du fait que l’ensemble des frais de gestion sont pris en charge par l’entreprise.

Les fonds sélectionnés dans le PEE sont aussi un critère de choix : tous les PEE ne sont pas égaux.

Vive le Perco

Créé en 2003, le plan d’épargne pour la retraite collectif a pour objectif d’aider les salariés à se constituer un complément pour leur retraite. Selon l’AFG (Association française de gestion financière), les encours

s’établissent à 4,8 milliards d'euros au 30 juin 2011. Là encore, l’entreprise peut verser un abondement allant jusqu’à 16 % du plafond annuel de la Sécurité sociale (6178 € en 2016) et trois fois le montant des versements du salarié.

Ce type de placement comporte des frais d’entrée, parfois pris en charge par l’entreprise, ainsi que des frais de gestion, mais possède un avantage fiscal à l’entrée et à la sortie (la sortie en capital donne uniquement lieu au paiement des prélèvements sociaux – 15,5 % –, celle sous forme de rente donne lieu à un abattement en fonction de votre âge au moment de la liquidation).

Tout comme pour le PEE, il est opportun de profiter de l’avantage offert par ce support en utilisant l’abondement proposé par l’entreprise. Si votre employeur ne propose pas de Perco, ne désespérez pas, il existe bien d’autres moyens de placer votre argent !

Alimentez vos investissements

Une fois que votre système est en place, il ne vous reste plus qu’à investir. Bien entendu, nous n’avons pas fini de passer en revue les différents dispositifs d’investissement, mais dans l’absolu, nous allons rester sur des bases simples : s’amuser à choisir des actions est réservé aux professionnels[3] et nous verrons que leurs résultats sont médiocres. La leçon à bien retenir, c’est que vous devez gérer votre argent pour qu’il fructifie correctement, et cela passe notamment par une alimentation régulière de vos différents comptes.

1. Observatoire de l’épargne européenne.

2. Faits restitués dans le livre *The Millionaire Next Door*, qui montre que les millionnaires ne sont pas les jet-setteurs qu'on nous montre à la télé, mais des gens qui accordent de l'importance à l'indépendance financière plutôt qu'au statut social. Pour cela, ils n'ont pas de possessions extravagantes et ont une capacité à investir dans des supports qui contribuent à développer leur richesse.

3. Oliver Scaillet, professeur à HEC Genève, Laurent Barras, de l'Imperial College de Londres, et Russ Wermers, de l'université du Maryland, ont ainsi démontré, en étudiant plus de 2 000 fonds entre 1975 et 2006, que seuls 0,6 % des gérants avaient battu le marché de la Bourse, frais de gestion et de transaction inclus.

PASSEZ À L'ACTION : SEMAINE 3

1. Assurez-vous d'avoir une épargne suffisante en cas de coup dur (1 heure). Idéalement, il s'agira d'avoir mis de côté l'équivalent de six mois de revenus (placés sur un livret de développement durable ou un livret A par exemple). Si ce n'est pas encore le cas, déterminez combien vous pouvez mettre chaque mois sur ce compte d'épargne. Ce sera la première de vos priorités avant de vouloir investir.

2. Ouvrez un compte d'investissement (3 heures). En plus de votre compte d'épargne, un compte d'investissement vous aidera à vous enrichir. Si votre entreprise vous propose un PEE, renseignez-vous auprès du DRH. Si cela n'existe pas dans votre entreprise, aucun problème, les autres solutions sont nombreuses : PEA, assurance-vie, Perco.

Devenir riche ne se fera pas du jour au lendemain. Il n'existe pas non plus de méthode miracle (si ce n'est peut-être le Loto, un mariage avec

un milliardaire ou un héritage incroyable…). Si ce n'est pas votre cas, pour vous enrichir, les règles sont simples :

- si vous avez des dettes, vous commencez à les rembourser activement ;
- vous ajustez votre niveau de vie à vos revenus ;
- vous constituez une épargne de précaution ;
- vous profitez des placements aidés (PEA, assurance-vie, PEE, Perco) ;
- et vous investissez.

À ce stade du livre, vous avez ouvert les bons comptes et vous avez pris les décisions nécessaires pour rembourser vos dettes si vous en aviez. Quelques méthodes maintenant pour apprendre à dépenser mieux.

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

4

Dépensez intelligemment

Comment économiser des centaines d'euros par mois (et continuer d'acheter ce qui vous plaît).

Avant, je trouvais ridicules les gens qui disent qu'on peut juger une personne par sa ceinture ou ses chaussures. Sans blague ? Est-ce que je peux dire quelle soupe vous appréciez rien qu'en regardant vos boucles d'oreilles ? N'importe quoi.

Cela dit, j'ai récemment découvert que je me trompais. En fait, il existe bien un raccourci pour connaître le caractère d'une personne : si elle mange des ailes de poulet en ne laissant rien sur l'os.

> *« Je ne comprends rien au sport (ou ça ne m'intéresse pas). Par conséquent, lors du dernier Super Bowl, j'ai décidé de faire la tournée des ailes de poulet. C'est comme faire la tournée des bars, mais avec des ailes de poulet. J'ai rapidement constaté que le plus intéressant, quand on mange des ailes de poulet avec ses amis, c'est d'observer combien de viande ils laissent sur l'os. Certaines personnes*

laissent carrément la moitié du poulet et prennent une autre aile. Ces gens ont peu d'intérêt et je sais que je dois me tenir à distance d'eux. Ensuite, il y a ceux qui nettoient intégralement l'os avec une telle application que l'on peut en déduire deux choses : ils connaîtront le succès dans tous les aspects de leur vie, et ils sont probablement étrangers. Voyez-vous, les immigrés (comme mes parents) ne laissent jamais le moindre bout de viande sur une aile de poulet. On peut apprendre quelque chose de ces gens-là. »

Le témoignage de Ramit.

« Je me sens coupable de ne pas avoir de budget. J'ai eu du mal à comprendre comment définir un budget et ne pas le dépasser. En fait, je me sens coupable car je suis assez sérieuse dans d'autres domaines, mais je n'arrive pas à l'être dans mes dépenses. »

Sarah Robeson, 28 ans.

Il est rare, de nos jours, de rencontrer des personnes aussi économes. (Cependant, à la lumière de la crise financière mondiale, être économe, ou du moins faire semblant, devient de plus en plus courant.) Les Américains dépensent plus en téléphones portables que ne le font la plupart des gens dans les autres pays pour leur prêt immobilier. Nous achetons des chaussures qui coûtent plus cher que ce que nos grands-parents dépensaient pour leurs voitures. Pourtant, nous ne savons pas vraiment comment ces coûts individuels s'accumulent. Combien de fois avez-vous ouvert vos factures, fait la grimace et dit : « Comment ai-je pu dépenser autant ? » Combien de fois vous êtes-vous senti coupable d'acheter quelque chose ? Dans ce chapitre, remède aux dépenses irréfléchies, nous allons créer une nouvelle façon simple de

dépenser. Il est temps d'arrêter de se demander où passe votre argent tous les mois. Je vais vous aider à le rediriger là où vous souhaitez qu'il aille, par exemple pour investir, épargner, voire dépenser plus pour ce que vous aimez (et moins pour ce que vous n'aimez pas).

Attendez ! Avant de vous enfuir en courant parce que vous pensez que ce chapitre parle d'établir un budget, lisez la suite. Il ne s'agit pas de créer un budget auquel vous devrez vous tenir tous les jours de votre vie. Moi-même, je déteste faire des budgets. « Budget » est le pire mot qui existe. Si j'étais assis sur un trône en or entouré de 43 mannequins peu vêtues et que je prononçais par accident le mot « budget », je suis certain qu'elles se figeraient (et arrêteraient de me nourrir de raisins et de m'éventer), et qu'elles s'enfuiraient sous le choc. Personne ne veut faire de budget.

Je n'ai pas fini. « Établissez un budget ! », c'est le genre de conseils inutiles qui nous rendent tous malades mais que donnent les pontes des finances personnelles. Qui veut suivre ses dépenses ? Les quelques personnes qui s'y essaient échouent au bout de deux jours, car suivre chaque centime, c'est épuisant. Étonnamment, dans une enquête réalisée par bankrate.com en 2007, 75 % des Américains affirmaient avoir un budget, ce qui ne rime à rien. Pour Jared Bernstein, directeur du Living Standards Program of the Economic Policy Institute : « Il y a probablement beaucoup de vœux pieux dans ces réponses. Il serait certainement plus précis de dire que les trois quarts des Américains pensent qu'ils devraient avoir un budget mensuel. » Bien dit ! J'aime entendre présenter les désillusions des gens au grand jour !

Au cours des cinquante dernières années, établir un budget a été le cheval de bataille des auteurs snobs de finances personnelles qui ont essayé de mettre sous la gorge de tout le monde un système de suivi mensuel parce que cela semblait logique : « Suivez vos dépenses, c'est

tellement facile ! » Il y a juste un hic : PERSONNE (ou presque) NE LE FAIT !

Pour ma part, je ne crois pas une seule seconde que les gens vont s'armer de courage et cesser de consommer à long terme simplement parce que les temps sont durs. Si je leur disais de cesser de dépenser et de commencer à épargner, la plupart des gens ne sauraient pas par où commencer. Autant demander à un paresseux de se trémousser sur une piste de danse.

> *« Beaucoup de mes amis se contentent de lever les yeux au ciel quand ils font quelque chose d'idiot avec leur argent et ils n'apprennent pas de leurs erreurs. Je connais même des gens qui se sortent de leurs dettes et qui, une fois que leurs comptes sont revenus à l'équilibre, recommencent à utiliser leurs cartes jusqu'à la limite maximum. »*
>
> ***Frank Wiles, 29 ans.***

Nous savons que les budgets ne fonctionnent pas et je ne vais pas faire l'erreur de vous recommander d'en établir un.

Essayons plutôt quelque chose qui fonctionne réellement. Oubliez les budgets. À la place, créons un plan de dépenses intelligentes. Et si vous faisiez en sorte d'économiser et d'investir suffisamment d'argent tous les mois, et d'utiliser ce qu'il vous reste pour vous faire plaisir ? Eh bien, c'est possible, il faut juste un peu de travail. Tout ce qu'il faut, c'est savoir à l'avance où va votre argent (même si ce n'est qu'une note sur un bout de papier). Cela ne vaudrait-il pas la peine de prendre quelques heures pour mettre cela en place afin de dépenser votre argent dans ce qui vous fait plaisir ? Vous automatiserez votre épargne et vos investissements et vous pourrez clairement décider de ce que

vous voulez faire de votre argent. Quand vos amis vous diront : « Je n'ai jamais d'argent », vous vous demanderez comment c'est possible qu'ils n'aient pas encore mis ce système en place, comme vous !

La différence entre radins et économes

Il y a quelque temps, un couple d'amis et moi-même discutions des voyages que nous voulions faire dans l'année, et l'un d'entre eux m'a surpris lorsqu'il a dit : « Tu ne vas certainement pas être d'accord, mais je voudrais aller aux Caraïbes. »

Hein ? Pourquoi je ne serais pas d'accord ?

Je l'ai regardé de manière pensive pendant un certain temps (on aurait dit *Le Penseur* de Rodin), j'aurais aimé avoir une pipe et une veste en tweed à ce moment-là. J'ai fini par comprendre. Apparemment, il me prenait pour le juge de ses finances, comme si j'allais désapprouver en silence le fait qu'il dépense de l'argent dans quelque chose de « frivole ». En d'autres termes, un auteur de finances personnelles est toujours « celui qui dit qu'on ne peut pas faire certaines choses parce qu'elles coûtent trop cher ».

Rien ne pourrait être plus éloigné de la vérité. Maintenant, je vous rappellerai à l'ordre quand vous commettrez des erreurs (ça me rappelle l'un de mes lecteurs, qui voyait son abonnement au câble augmenter de 5 € par mois sans broncher, mais qui se plaignait dès que l'essence grimpait de 2 centimes/litre). Je ne suis pas votre père, je ne suis pas là pour vous dire de ne pas dépenser votre argent dans votre croissant du matin. J'ai dépensé beaucoup d'argent en repas au restaurant et en voyages, mais je ne me suis jamais senti coupable. Au lieu d'une approche simpliste (« économisez 1 € sur le café du

matin ! »), je suis convaincu qu'il existe une approche des dépenses plus nuancée.

Pour commencer, débarrassons-nous de cette idée reçue qui dit que si vous refusez de dépenser votre argent pour certaines choses, vous êtes radin. Si vous pensez que ça ne vaut pas la peine de payer un soda 2,50 € chaque fois que vous mangez dehors et que vous préférez garder 15 € par semaine pour vous payer un ciné, ce n'est pas de la radinerie. Au contraire, c'est se montrer économe et dépenser son argent intelligemment. Malheureusement, la plupart des gens méprisent le fait d'être économe parce qu'ils le confondent avec la radinerie, pensant qu'être économe, c'est tout ou rien : « Les gens économes ne dépensent jamais leur argent ! Je ne vais pas arrêter de dépenser, laisse tomber ! » En plus, nos parents ne nous ont jamais appris à être économes, donc non seulement on confond la frugalité et la radinerie, mais en plus on parle de quelque chose que l'on n'a jamais vraiment pratiqué. Chaque année, notre pays dépense plus que ce qu'il gagne et rien ne semble changer dans nos comportements. Même si nous pouvons nous serrer la ceinture en temps de crise, nous reprenons très vite nos habitudes. Honnêtement, personne n'a envie de changer ce *statu quo*, car les dépenses de consommation représentent la majorité de l'activité économique.

Le sens de l'économie ne concerne pas que nos seuls choix, il faut aussi prendre en compte l'influence sociale qui pousse à la dépense. Nous appellerons cela l'effet « *Sex and the City* », c'est-à-dire le fait que les dépenses de vos amis affectent les vôtres. La prochaine fois que vous irez dans un centre commercial, observez de loin n'importe quel groupe d'amies. Il y a de bonnes chances qu'elles portent le même style de fringues, même si elles ont probablement des revenus nettement différents. Conserver ses amis est un travail à plein temps. En fait, pour

poursuivre sur la comparaison argent/nourriture que j'ai donnée en introduction de ce livre, des chercheurs ont publié en 2007, dans le *New England Journal of Medicine*, une étude ("*The Spread of Obesity in Large Social Network over 32 Years*") qui affirme que les amis ont une influence directe sur la prise de poids probable d'un individu. Une personne a 57 % de chances en plus de devenir obèse si l'un de ses amis l'est. Alors, à quel point pensez-vous que les dépenses de vos amis influencent les vôtres ?

Trop souvent, nos amis nous incitent, sans qu'on en ait conscience, à ne plus être économes et à ne plus réfléchir à nos dépenses. Ainsi, je suis allé dîner un soir chez des amis vers la période où l'iPhone 3G venait de sortir. L'une d'entre eux envisageait de se l'offrir et a sorti son téléphone actuel de son sac pour nous expliquer pourquoi elle pensait en acheter un nouveau. Une autre de mes amis l'a regardée, incrédule, et lui a dit : « Tu n'as pas changé de téléphone depuis quatre ans ? C'est quoi, ton problème ? Il te faut cet iPhone *dès demain* ! »

Rien qu'en trois phrases, le message est clair : si vous n'avez pas de nouveau téléphone, c'est qu'il y a un problème (peu importe que vous en ayez besoin ou pas).

RADINS CONTRE ÉCONOMES	
Radins	**Économes**
Les radins se soucient du prix des choses.	Les économes se soucient de leur valeur.
Les radins essaient d'obtenir le prix le plus bas pour tout.	Les économes essaient d'obtenir le prix le plus bas pour beaucoup de choses, mais sont prêts à

	payer ce qu'il faut pour ce qui compte à leurs yeux.
La radinerie affecte les proches des radins.	La façon d'agir des économes n'a de conséquences que pour eux-mêmes.
Les radins sont sans-gêne. Par exemple, s'ils déjeunent avec leurs amis, ils vont donner l'appoint et laisseront le soin aux autres de laisser le pourboire.	Les économes savent ce qu'ils doivent choisir quand ils dépensent leur argent. S'ils n'ont que 10 € pour déjeuner, ils prendront de l'eau au lieu d'un soda.
La façon dont les radins agissent avec les gens vous met mal à l'aise.	Les économes vous mettent mal à l'aise parce qu'ils vous font comprendre que vous pourriez mieux utiliser votre argent.
Les radins passent leur temps à parler des sommes que leurs amis, leur famille et leurs collègues leur doivent.	Certains économes le font aussi, mais pas tous.
Les radins ne sont pas toujours honnêtes sur leurs dépenses, car ils craignent que quelqu'un leur reproche d'avoir trop dépensé.	Les économes non plus.
Les radins ne sont pas raisonnables et ne comprennent pas pourquoi ils ne peuvent pas obtenir quelque chose gratuitement.	Les économes essaient autant que les radins de faire baisser les prix, mais ils comprennent que c'est un jeu et qu'ils ne méritent pas *particulièrement* un rabais.

Les radins pensent à court terme.	Les économes pensent à long terme.

Dépensez pour ce qui vous fait plaisir

Être économe, ce n'est pas réduire toutes vos dépenses, cette approche-là ne tiendrait pas deux jours. Être économe, c'est tout simplement choisir les choses qui vous intéressent suffisamment et dans lesquelles vous pouvez dépenser des sommes folles, et de ne pas le faire quand il s'agit de choses qui ne vous intéressent pas.

La mentalité des économes est celle qu'il faut avoir pour devenir riche. En effet, comme l'ont découvert les chercheurs dans le livre *The Millionaire Next Door*, 50 % des millionnaires interrogés (plus de mille) ont affirmé n'avoir jamais payé plus de 400 € pour un procès, 140 € pour une paire de chaussures et 235 € pour une montre. Encore une fois, être économe, ce n'est pas seulement réduire ses différentes dépenses. C'est prendre ses propres décisions sur ce que l'on juge assez important pour y consacrer beaucoup d'argent et ce qui ne l'est pas, au lieu de dépenser sans compter pour tout et n'importe quoi.

Le problème, c'est que presque personne ne prend la peine de décider de ce qui est important ou de ce qui ne l'est pas ! C'est pourtant de là que vient le concept de dépenses intelligentes.

Comment l'un de mes amis dépense 21 000 € en sorties par an (sans avoir mauvaise conscience)

Ce que j'attends de vous, c'est que vous décidiez intelligemment dans quoi vous allez dépenser. Terminé le temps où vous estimiez vaguement le montant de vos dépenses en fonction de ce qui reste sur votre compte. Fini ! Dépenser intelligemment, cela veut dire que vous décidez exactement dans quoi vous allez dépenser votre argent : pour sortir, pour épargner, pour investir, pour louer, et pour ne plus avoir mauvaise conscience quand vous dépensez. Outre le fait de vous sentir à l'aise avec vos dépenses, avoir un programme vous aidera à atteindre vos objectifs au lieu de faire du surplace.

En fait, la plupart des jeunes dépensent leur argent sans réfléchir. On dépense dans n'importe quoi puis, selon les cas, on a bonne ou mauvaise conscience. À chaque fois que je rencontre quelqu'un qui a un plan de dépenses intelligentes (« J'envoie automatiquement de l'argent sur mes comptes d'investissement et d'épargne, et je dépense le reste »), je suis tellement content que j'en ai la larme à l'œil.

Je vais vous parler de trois amis qui dépensent beaucoup d'argent dans des choses qui vous sembleraient frivoles, comme les chaussures et les sorties, mais dont les gestes sont parfaitement calculés.

Celle qui aime les chaussures

Mon amie Lisa dépense environ 5 000 € par an en chaussures. Le genre de chaussures qu'elle aime coûte plus de 300 €, ce qui veut dire qu'elle en achète environ quinze paires par an. Vous vous dites peut-être que c'est ridicule. Il est vrai que cela semble beaucoup. Pourtant, si vous lisez ce livre, vous avez les moyens d'avancer un peu dans votre réflexion : cette jeune femme gagne un très bon salaire annuel[1], vit avec une colocataire, déjeune gratuitement au travail et ne dépense pas beaucoup dans des appareils électroniques, des abonnements dans des clubs de gym ou dans des dîners fins. En fait, son boulot lui offre

bon nombre d'avantages que d'autres personnes doivent en général payer.

Lisa adore les chaussures. Vraiment. Elle possède un plan d'épargne entreprise ainsi qu'un compte d'investissement (elle gagne trop pour pouvoir prétendre à un livret d'épargne populaire). Chaque mois, elle épargne pour ses vacances et pour d'autres objectifs, et donne à des associations. Et il lui reste encore de l'argent, c'est là que cela devient intéressant. Je sais, vous allez me dire : « Mais Ramit, peu importe. C'est stupide de dépenser 300 € pour une paire de chaussures, personne n'a besoin de dépenser autant pour ce genre de choses ! »

Avant de lui reprocher son extravagance, posez-vous les questions suivantes : possédez-vous un PEE ainsi que des comptes d'investissement supplémentaires ? Êtes-vous complètement conscient de l'endroit où part votre argent ? Avez-vous décidé dans quoi vous alliez le dépenser ? Très peu de gens décident de la façon dont ils vont dépenser leur argent. À la place, cet argent part ici et là, parfois même ils le voient s'éloigner d'eux. Tout aussi important, avez-vous décidé de ce que *vous n'aimez pas* ? Lisa, par exemple, se soucie peu de vivre dans un superbe appartement, donc elle occupe une petite chambre dans un petit appartement. Sa décision d'habiter un petit appartement lui permet d'économiser 400 € par mois par rapport à ses collègues.

Après avoir planifié ses objectifs à long et court terme, il lui reste de l'argent pour acheter ce qui lui fait plaisir. Je pense qu'elle a raison.

Le fêtard

Mon ami John dépense plus de 21 000 € par an en sorties. Oui, vous allez encore me dire que c'est beaucoup ! C'est ce que nous allons voir. Disons qu'il sort quatre fois par semaine, au restaurant et dans des

bars, et qu'il dépense en moyenne 100 € par soir. Je reste prudent avec les chiffres, parce qu'un dîner peut vite monter à 60 € par personne, avec des boissons à 12 €.

Je ne compte pas les bouteilles en boîte de nuit, qui peuvent coûter de 800 à 1 000 € (il habite dans une grande ville). Ça nous fait bien 400 € par semaine.

Passons aux revenus. John reçoit un bon salaire (six chiffres), donc il arrive à établir sans trop de difficulté son plan de dépenses intelligentes. Cela ne l'empêche pas d'avoir à décider de ce dans quoi il ne souhaite pas dépenser son argent. Ainsi, lorsque ses collègues sont partis passer un week-end en Europe (je ne rigole pas), il a poliment refusé de se joindre à eux. En fait, il travaille tellement dur qu'il ne prend presque jamais de congés. Du coup, comme il est toujours au travail, il se fiche de la décoration de son appartement, ce qui réduit ses dépenses dans ce domaine : les quelques costumes en solde qu'il possède sont pendus sur des cintres en métal, et il n'a même pas une cuillère en bois pour cuisiner.

Alors, on veut juger les dépenses de ses amis ?

Quand il s'agit des dépenses de nos amis, on se contente de regarder en surface et d'émettre des jugements acerbes. « T'as dépensé 300 € pour un jean ? », « Mais pourquoi tu fais tes courses chez Monoprix ? », « Pourquoi t'habites dans ce quartier chic ? »… Je sais que vous vous posez tous ce genre de questions à propos de vos amis, parce que moi aussi je le fais.

En fait, la plupart de ces jugements sont justes : les jeunes ne tiennent pas compte de leurs choix financiers dans le cadre de leurs objectifs à long terme (ils ne développent pas de programme d'épargne), donc vous avez probablement raison lorsque vous pensez que vos amis ne peuvent pas se permettre d'acheter un jean à 300 €.

J’ai essayé d’être moins catégorique à ce sujet. Je n’y parviens pas toujours, mais maintenant, je me concentre sur le fait que le prix sur l’étiquette n’a pas d’importance, c’est le contexte qui compte. Vous voulez vous acheter une bouteille de vin à 1 000 €, vous avez 25 ans et vous avez déjà économisé 20 000 € cette année ? Super ! Mais si vos amis sortent quatre fois par semaine avec un salaire de 25 000 €, je suis prêt à parier qu’ils ne dépensent pas intelligemment.

Même si vous trouvez marrant de juger vos potes, n’oubliez pas que le contexte compte.

(Attention : si vous voulez vous attaquer à votre moitié, soyez prudent, rendez-vous ici, vous trouverez mes conseils financiers pour éviter la rupture.)

Faites preuve de psychologie pour économiser

L’une de mes lectrices gagne 50 000 € par an, et après avoir réfléchi à certaines de mes suggestions, s’est rendu compte que 30 % de ses revenus après impôts passaient dans des abonnements. C’est un chiffre presque choquant. Je voudrais donc vous faire partager une méthode pour résilier les abonnements inutiles que vous payez. Les abonnements, cela va aussi bien du vidéoclub au téléphone mobile, en passant par la télévision par câble. Ce sont les meilleurs amis des commerçants, car ils peuvent ainsi obtenir de vous un revenu sûr et prévisible – sans que vous n’ayez rien à faire. Bien entendu, c’est pratique, mais le coût de vos abonnements est loin d’être négligeable : quand avez-vous analysé vos abonnements mensuels et annulé l’un d’entre eux pour la dernière fois ? Probablement jamais. Maintenant, comparez cela avec vos habitudes de shopping. Quand avez-vous, pour la dernière fois, vu quelque chose qui vous plaisait sans l’acheter ?

La méthode « à la carte »

La méthode à la carte utilise la psychologie pour réduire les dépenses. Voici comment cela fonctionne. Annulez tous les abonnements possibles : vos magazines, le câble, même votre club de gym si vous n’y allez pas souvent (mais ce serait stupide de résilier votre abonnement à Internet ; moi, je

pleurerais comme une fillette si je ne pouvais pas surfer de chez moi). Ensuite, achetez ce dont vous avez besoin à la carte :

- Au lieu de payer pour une tonne de chaînes que vous ne regardez jamais, achetez en ligne les épisodes des séries que vous suivez pour 2,99 € sur iTunes.
- Achetez une entrée à la journée dans votre club de sport chaque fois que vous y allez (15 à 25 € environ).
- Achetez les chansons qui vous plaisent pour 0,99 € chacune sur iTunes ou un autre site de téléchargement.

La méthode à la carte fonctionne pour trois raisons :

1. **Vous payez déjà probablement trop.** La plupart d'entre nous surestiment terriblement la valeur que l'on tire de nos abonnements. Ainsi, si je vous demande combien de fois par semaine vous allez faire du sport, il y a de bonnes chances que vous répondiez « Oh… deux à trois fois par semaine. » Ce sont des histoires ! En réalité, une étude parue en 2006 montre que les membres des clubs de sport surestiment de près de 70 % la façon dont ils utilisent leurs abonnements. Les membres ayant opté pour une formule à 70 € par mois vont faire du sport trois fois par mois en moyenne. Cela fait donc plus de 23 € par séance de sport, alors qu'en fait, il aurait été plus judicieux de payer chaque séance individuellement au prix de 15 € chacune.
2. **Vous êtes obligé de dépenser intelligemment.** Jeter un œil de manière passive à votre relevé de compte et se dire : « Ah oui, je me souviens de cet abonnement au câble. Voilà un abonnement à résilier, allez ! » est une chose. Dépenser 1,99 € chaque fois que vous voulez regarder un programme télévisé à la demande en est une autre. Lorsque vous pensez vraiment à toutes vos dépenses, vous les réduisez.
3. **Vous accordez de la valeur à ce que vous achetez.** Ce que vous payez de votre poche a plus de valeur que ce à quoi vous êtes abonné.

L'inconvénient de la méthode à la carte

Le principal inconvénient c'est que cette méthode nécessite de « désautomatiser » sa vie. C'est le prix à payer pour économiser de l'argent. Essayez pendant deux mois et voyez ce que ça donne. Si ça ne vous convient pas, revenez à vos abonnements.

Comment mettre en place la méthode à la carte

1. Calculez le total des abonnements payés le mois dernier (musique en ligne, vidéoclub ou sport, par exemple).
2. Annulez ces abonnements et achetez à la carte (mais attention, ne profitez pas du fait de ne plus payer un abonnement au sport pour ne plus en faire du tout !). L'exception, c'est l'abonnement de téléphone portable, qui est économique par rapport aux autres offres actuelles.
3. Un mois plus tard, refaites le calcul de ce que vous avez dépensé et intégrez votre comportement sur l'année (vacances et périodes d'absences), pour avoir une bonne idée du montant annuel que vous coûtera la formule à la carte.
4. Maintenant, passez à l'action. Si vous dépensiez 100 €, essayez de passer à 90 €, puis à 75 €. Ne réduisez pas trop vos dépenses : ce que vous voulez, c'est qu'elles soient durables, vous n'avez pas envie de vous couper du monde. Cela dit, vous pourrez contrôler le nombre de films que vous louez ou les magazines que vous achetez, parce que chaque sou sort de votre poche.

N'oubliez pas qu'il n'est pas question de vous priver. La situation idéale serait que vous compreniez que vous dépensiez 50 € par mois en abonnements pour des trucs que vous ne vouliez pas vraiment, et que vous pouvez réutiliser cet argent pour des choses qui vous font réellement plaisir.

Pour John, la seule limite, c'est le temps. Il sait qu'il ne sera jamais capable d'envoyer de l'argent régulièrement quelque part, donc il a mis en place des comptes d'investissement pour virer automatiquement de l'argent avant même de le voir. John se connaît et il a établi un système pour combler ses faiblesses. En termes de dépenses, il travaille dur et sort beaucoup, deux fois par semaine et deux fois le week-end quand il est en forme. Pourtant, malgré les sommes colossales dépensées en sorties chaque semaine, en quelques années, John a économisé plus que la quasi-totalité de mes amis. Et même si 21 000 € semblent

énormes à première vue, il ne faut pas oublier de prendre en compte son salaire et ses goûts. Alors que ses amis dépensent des milliers d'euros dans la décoration de leur appartement ou pour des vacances, John, après avoir atteint ses objectifs d'investissement, préfère dépenser cet argent en sorties.

Que vous soyez d'accord avec ses choix ou non, on ne peut pas nier qu'il y a réfléchi. Il a pensé à ce dans quoi il voulait dépenser et a mis en œuvre son projet. Il gagne plus que 99 % des jeunes avec lesquels j'ai pu discuter. Il aurait très bien pu dépenser 21 000 € par an en costumes et en œufs Fabergé, cela aurait été tout aussi bien. Au moins, ses finances sont organisées.

L'employée d'ONG

Inutile de gagner un salaire confortable pour dépenser intelligemment. Mon amie Julie travaille pour une ONG à San Francisco, gagne environ 40 000 € et économise près de 6 000 € par an, bien plus que la plupart des Américains.

Elle est particulièrement disciplinée : elle prend ses repas à la maison, partage un petit appartement et son bureau lui rembourse ses frais de transport. Si on l'invite à dîner dehors, elle vérifie son compte (voir ici) pour savoir si elle peut se le permettre. Si ce n'est pas le cas, elle refuse poliment. Mais quand elle s'autorise à sortir, elle n'a jamais mauvaise conscience, parce qu'elle sait qu'elle a les moyens de le faire. Pourtant, économiser sur le loyer et l'alimentation ne suffit pas. Elle économise ardemment, en alimentant son épargne dès la réception de son salaire, notamment pour voyager, et tire le maximum de son épargne salariale.

En discutant avec elle au cours d'une fête ou d'un dîner, vous ne vous douteriez pas qu'elle économise plus que la plupart des gens. On se fait

des idées faciles sur les dépenses des autres en utilisant les données à notre portée : leur travail et leurs vêtements nous donnent la plupart des informations dont nous pensons avoir besoin pour comprendre la situation financière d'une personne. Julie nous montre bien que ces données superficielles ne suffisent pas. Peu importe sa situation, elle a choisi de faire de ses investissements et de son épargne une priorité.

Ce qui fait leur succès

Ces amis dont je vous parle sont des exceptions par rapport à la plupart des gens de notre âge.

Ils ont un plan. Au lieu de se laisser piéger par un cercle vicieux de dépenses dans un nouveau téléphone, une nouvelle voiture, de nouvelles vacances et de nouveaux n'importe quoi, ils planifient ce qui est important pour eux et économisent le reste. Mon amie qui aime les chaussures vit dans une pièce microscopique, parce qu'elle n'est presque jamais chez elle, ce qui lui fait économiser des centaines d'euros par mois. Mon pote fêtard utilise les transports en commun et vit dans un appartement sans la moindre décoration. Et ma copine qui bosse dans une ONG connaît ses dépenses sur le bout des doigts.

Chacun d'entre eux détermine son budget sorties/shopping/etc., ainsi que ce qu'il souhaite épargner, qu'il s'agisse de 500 € ou de 2 000 € par mois. Ils ont mis en place une infrastructure pour le faire automatiquement de manière à ce que, dès que l'argent arrive sur leur compte courant, ils sachent tout de suite combien ils peuvent dépenser. Ils passent moins de temps à s'inquiéter de leurs finances que la plupart des gens !

Ils connaissent déjà l'état de leurs comptes d'épargne, de leurs cartes de crédit et de leur allocation d'actifs de base. Ce ne sont pas des

experts, ils savent tout simplement comment s'y prendre.

Pour moi, c'est une position enviable, et c'est l'un des principaux thèmes de ce livre : vous permettre d'économiser, d'investir et de dépenser automatiquement – et d'en profiter, sans vous sentir coupable d'avoir acheté un nouveau pantalon. Vous ne dépensez que ce que vous avez.

Vous pouvez le faire. Il vous faut un plan. C'est aussi simple que ça.

Votre plan de dépenses intelligentes

Disons-le, établir son budget, c'est nul. Mais scander « dépenser intelligemment, c'est bien », c'est comme former un groupe qui s'appellerait « Les gens qui aiment les bébés et les gentils koalas ». Qui ne serait pas d'accord avec vous ? Le vrai défi, c'est bien sûr d'en faire quelque chose.

Continuons sur les spécificités de votre propre plan de dépenses intelligentes. Je ne vais pas vous mentir : la chose la plus difficile à faire dans ce livre n'est pas de comprendre les différences entre le rendement annuel et le rendement annuel composé. Je vais essayer de vous faciliter les choses autant que possible. Quoi que vous fassiez, ne vous laissez pas envahir par l'idée qu'il vous faut un système de budgétisation massif. Tout ce dont vous avez besoin, c'est d'une version simple prête à l'emploi et de travailler pour l'améliorer avec le temps.

Voici l'idée : un plan de dépenses intelligentes se compose de quatre parties dans lesquelles va votre argent, à savoir dépenses fixes, investissements, épargne et dépenses en toute bonne conscience.

Types de dépenses et objectifs à atteindre

Dépenses fixes Logement, transport, alimentation, impôts, etc.	50 à 60 % de votre salaire
Investissements Assurance-vie, PEA, PEE, Perco…	15 %
Épargne Vacances, cadeaux, apport pour l'achat d'une maison, PEL, dépenses inattendues.	5 à 10 %
Dépenses en toute bonne conscience Dîners, sorties, cinéma, vêtements, chaussures, etc.	20 à 35 %

Dépenses fixes mensuelles

Les dépenses fixes sont les sommes que vous devez payer, comme votre loyer/prêt immobilier, les services, le téléphone portable et les prêts étudiants. Une règle simple consiste à dire que les dépenses fixes doivent représenter 50 à 60 % de votre salaire. Avant de faire quoi que ce soit, il vous faut déterminer à combien ces dépenses s'élèvent. Vous pensez que ce sera facile, n'est-ce pas ?

Hé, hé ! En fait, c'est l'une des questions les plus complexes des finances personnelles. Heureusement, je vous propose une méthode bien plus rapide et facile que les autres pour répondre à cette question.

Allons-y étape par étape. Ci-dessous se trouve un tableau avec des dépenses de base classiques (le minimum qu'une personne dépense pour vivre). Si l'une de vos dépenses principales manque à l'appel, ajoutez-la. J'ai volontairement omis les catégories « sorties » ou

« divertissements », car elles sortent du cadre des dépenses intelligentes.

Catégorie	Coût mensuel
Logement	
Impôts (reçus notamment entre septembre et novembre)	
Alimentation	
Services	
Téléphone mobile, téléphone fixe	
Mutuelle, frais de santé	
Crédit automobile	
Transports en commun	
Prêts à la consommation	
Vêtements	
Internet/Télévision	

Télécharger un tableau pour faire le bilan de vos finances sur : http://www.alisio.fr/devenez-riche (rendez-vous ici).

Maintenant, pour compléter les montants et les catégories que vous n'avez pas encore pris en compte, il vous faudra creuser un peu plus. Observez vos dépenses passées pour compléter toutes les sommes et

pour vous assurer que vous avez couvert toutes les catégories. Pour que cela reste simple, ne remontez que quelques mois en arrière. La façon la plus facile d'avoir une idée de ce que vous avez dépensé est de reprendre vos reçus de cartes bancaires et vos relevés de comptes. Bien entendu, cette méthode ne vous permettra pas de retrouver vos dépenses jusque dans les moindres détails, mais cela sera certainement suffisant.

Enfin, une fois que vous avez retrouvé toutes vos dépenses, ajoutez 15 % pour les dépenses que vous n'avez pas prises en compte. Oui, vraiment. Vous avez peut-être oublié les réparations de la voiture, qui peuvent vous coûter jusqu'à 400 € à chaque fois (soit 33 € par mois), les frais de pressing, certains frais médicaux ou des dons à des associations. Un taux de 15 % couvrira ce que vous avez oublié. Ces chiffres se préciseront avec le temps.

J'ai personnellement une catégorie « Erreurs stupides » dans mon système financier. Quand j'ai commencé, j'économisais 20 € par mois pour des dépenses inattendues. Un jour, en l'espace de deux mois, il m'a fallu dépenser 600 € chez le médecin et j'ai eu une contravention de plus de 100 €. Cela a rapidement changé la donne ; maintenant, j'économise 150 €/mois pour des dépenses inattendues.

Une fois que vous avez un nombre relativement précis, soustrayez-le de votre salaire. Maintenant, vous savez combien il vous reste pour dépenser dans les autres catégories comme l'investissement, l'épargne et les dépenses plaisir. De plus, vous aurez une idée des dépenses ciblées que vous pouvez diminuer pour avoir plus d'argent à épargner et à investir.

Investissements à long terme

Cette partie contient les sommes que vous placez tous les mois sur votre PEE/Perco, votre assurance-vie et votre PEA. Le principe est d'investir 15 % de votre salaire (après impôt) pour le long terme.

Si vous n'êtes pas sûr de la somme à allouer à votre partie « Investissements », utilisez la calculatrice d'investissement du site www.lafinancepourtous.com (rubrique « Boîte à outils »/« Calculateurs »/« Calculateur d'épargne »), et saisissez-y vos données. Faites un essai avec une contribution de 100 € par mois, de 200 €, de 500 €, voire même de 1 000 €, en vous basant sur un rendement de 8 %. Sur quarante ans, vous verrez la différence notable que cela représente.

Objectifs d'épargne

Cette partie comprend vos objectifs d'épargne à court terme (comme les cadeaux de Noël et les vacances), les objectifs d'investissement à moyen terme (un mariage dans quelques années) et les objectifs plus importants à long terme (constituer un apport pour une maison). Il faut bien différencier ces objectifs d'épargne des objectifs d'investissement.

Pour déterminer les sommes que vous pourriez épargner chaque mois, lisez les exemples suivants. Vous en serez étonné :

Cadeaux pour les amis et la famille. En 2014, les Français ont consacré près de 303 € à leurs cadeaux de Noël (source : Cabinet Deloitte). Si vous êtes un consommateur moyen et que vous voulez payer vos cadeaux de Noël sans vous endetter, cela veut dire qu'il vous faut économiser 30 €/mois pour vos cadeaux de Noël (et pour les cadeaux d'anniversaire ?).

La solution des 60 %

Je vous ai parlé de la solution des 85 %, dont l'objectif est de tirer le maximum d'une situation sans viser les 100 % ni rester inactif. Eh bien sachez que Richard Jenkins, éditeur en chef de MSN Money, a publié un article intitulé **« *The 60 % Solution* »** qui conseille de répartir son argent dans des catégories simples, la principale concernant les dépenses de base (alimentation, factures, impôts), qui représentent jusqu'à 60 % de vos revenus bruts. Les 40 % restants sont répartis de quatre manières :

1. épargne retraite (10 %) ;
2. épargne à long terme (10 %) ;
3. épargne à court terme pour les dépenses inattendues (10 %) ;
4. dépenses plaisir (10 %).

Cet article a été largement diffusé, mais curieusement, aucun de mes amis n'en a entendu parler. Mon plan de dépenses intelligentes se rapproche de la solution des 60 % de Jenkins, mais il est plus axé vers les jeunes. Nous passons beaucoup de temps à dîner dehors et à sortir. Parallèlement, nos frais de logement sont plus faibles, car nous pouvons vivre en colocation et louer plus facilement que les générations qui nous précèdent.

Votre mariage (que vous soyez fiancé ou pas). En France, un mariage moyen coûte environ 12 000 € (source : Insee). Nous savons que l'âge moyen pour se marier est de 31 ans pour les hommes et 29 ans pour les femmes, ce qui vous permet de savoir exactement combien vous avez besoin d'économiser en partant du postulat que vous voulez le payer sans vous faire aider ni vous endetter. Si vous avez 25 ans, il vous faudra épargner plus de 1 000 €/an chacun (soit un peu plus de 85 €/mois) pour votre mariage. (Je vous reparlerai de l'aspect financier du mariage).

Acheter une maison. Si vous pensez à acheter une maison d'ici quelques années, connectez-vous sur www.seloger.com et regardez les prix des logements près de chez vous. Disons qu'une maison en Île-de-

France coûte 300 000 € dans votre quartier et que vous vouliez constituer un apport classique de 20 %. Cela représente donc 60 000 €. Par conséquent, si vous voulez acheter une maison dans cinq ans, il vous faudra économiser 1 000 € par mois.

Incroyable, non ? Personne ne réfléchit jamais de cette manière, mais planifier ses dépenses au cours des prochaines années est une véritable prise de conscience. Cela peut vous sembler énorme, mais voici quelques bonnes nouvelles : d'abord, plus longtemps vous économisez pour vos objectifs, plus la somme mensuelle à épargner sera réduite. (Ainsi, si vous commencez à économiser pour votre mariage à l'âge de 20 ans, vous devrez économiser environ 90 €/mois. En revanche, si vous attendez d'avoir 26 ans pour vous y mettre, cette somme passera à 200 €/mois.) Ensuite, vous serez souvent aidé : votre épouse ou vos parents peuvent contribuer à ce projet, mais vous ne pourrez pas compter sur qui que ce soit pour vous sauver la mise. Enfin, il est théoriquement possible d'utiliser une partie de l'argent destiné à l'investissement du chapitre 2 pour ces objectifs-là. Ce n'est pas la solution idéale, mais vous pouvez le faire.

Mise à part la raison pour laquelle vous épargnez, prévoyez 5 à 10 % de vos revenus pour atteindre vos objectifs.

Dépenses en toute bonne conscience

Après les dépenses, l'investissement et l'épargne, le dernier élément concerne l'argent destiné à vous faire plaisir, c'est-à-dire que vous pouvez utiliser pour ce que vous voulez, sans mauvaise conscience. Cet argent couvre par exemple les repas au restaurant et les sorties au bar, les taxis, les films et les vacances.

Selon la façon dont vous avez structuré vos parties, vous pouvez utiliser ici 20 à 35 % de vos revenus pour les dépenses sans souci.

Optimisez votre plan de dépenses intelligentes

Maintenant que vous avez travaillé sur les fondations de votre plan de dépenses intelligentes, vous pouvez lui apporter des améliorations ciblées pour réduire vos dépenses et faire correspondre votre argent à vos objectifs. Au lieu de vous balader avec ce gros nuage au-dessus de la tête, « oui, je sais, je dépense trop », votre plan sera un système vivant, mouvant, qui vous avertit lorsque quelque chose ne va pas. Si l'alarme ne sonne pas, inutile de vous inquiéter.

Jouez gros

Optimiser vos dépenses peut sembler rébarbatif, mais ça ne devrait pas l'être. Vous pouvez effectuer une analyse 80/20, qui révèle souvent que 80 % de vos dépenses excédentaires ne concernent que 20 % de vos achats.

C'est pour cette raison que je préfère me concentrer sur une ou deux zones problématiques et les traiter, plutôt que de rogner 5 % un peu partout. Pour mener une analyse 80/20, faites une recherche Google avec les termes « analyse de Pareto ».

Prenons un exemple : Brian gagne, après impôt, 48 000 €, soit 4 000 € par mois. D'après son plan de dépenses intelligentes, voici à quoi *devraient* ressembler ses finances :

- Dépenses fixes (60 %) : 2 400 €/mois.
- Investissements à long terme (10 %) : 400 €/mois.

- Épargne (10 %) : 400 €/mois.
- Dépenses plaisir (20 %) : 800 €/mois.

> **Point fort : la fin des frais**
>
> *« Récemment, j'ai déjeuné avec quelqu'un qui m'a raconté une histoire tout à fait intéressante. Il fréquente sa copine depuis deux ans et ils ont fini par parler d'argent. "J'ai mis du temps à obtenir sa confiance", m'a-t-il avoué. Elle enseigne dans une école publique et ne gagne pas beaucoup d'argent. Lorsqu'il a jeté un œil à ses comptes, il a remarqué qu'elle avait beaucoup de frais de découvert. Il lui a demandé à combien ces frais pouvaient s'élever, ce à quoi elle a répondu : "100 ou 200 €, je pense."*
>
> *En fait, sur l'année dernière, elle avait cumulé 1 300 € de frais de découvert.*
> *Vous pensez peut-être qu'il s'est mis à l'engueuler ? Eh bien non, il lui a dit très calmement : "Et si tu te concentrais sur tes découverts ? Si tu supprimes cette seule catégorie de frais, tes finances te remercieront !" Pour elle, il suffisait déjà de supprimer les frais de découvert pour voir plus clair dans ses finances. »*
>
> ***L'anecdote de Ramit.***

Le problème de Brian, c'est que ses 800 € alloués aux dépenses plaisir ne lui suffisent pas. Avec le calcul précédent, il lui manque 250 € tous les mois. À vous de jouer, que doit-il faire ?

Mauvaise réponse : la réponse superficielle consiste à dire que Brian peut diminuer les sommes allouées à ses investissements à long terme

et à son épargne. Bien sûr, il pourrait le faire, mais ça ne lui sera pas profitable.

Le mieux serait de s'attaquer aux deux points les plus problématiques de ses dépenses mensuelles : les dépenses fixes mensuelles et les dépenses plaisir.

Bonne réponse : Brian décide de s'occuper de ses trois principales sources de dépenses et de les optimiser. D'abord, ses dépenses fixes mensuelles : il remarque qu'il paie le minimum mensuel de son crédit à 18 %, il lui reste 3 000 € de dettes. Avec son plan actuel, il lui faudra environ 22 ans et 4 115 € d'intérêts pour rembourser le capital restant. Il peut néanmoins demander à faire baisser le taux d'intérêt de son crédit. Avec le nouveau taux de son crédit, à 15 %, il lui faudra 18 ans pour rembourser et cela ne lui coûtera plus que 2 758 € d'intérêts, soit 1 357 € d'économies. Ça ne représente que 6 € de différence par mois, mais sur 18 ans, ce n'est pas négligeable.

Ensuite, il s'occupe de ses abonnements et découvre qu'il est abonné à un vidéoclub et à un club Star Wars, deux abonnements dont il se sert peu. En les résiliant, il économise 60 € par mois et augmente ses chances de se trouver une copine !

Enfin, il analyse ses sorties d'argent et réalise qu'il dépense 350 € en repas pris à l'extérieur tous les mois, ainsi que 250 € dans des bars, soit 600 € en tout. Il décide alors de faire progressivement diminuer cette somme à 400 €/mois au cours des trois prochains mois, afin d'économiser 200 €/mois. Somme totale économisée : 266 €/mois. En rectifiant ses dépenses, Brian a créé un plan de dépenses intelligentes qui fonctionne pour lui.

Il a eu l'intelligence de changer les critères qui sont vraiment importants. Au lieu de se jurer qu'il ne prendrait plus de soda quand il

dînerait dehors, il s'est positionné sur une stratégie susceptible d'avoir un impact réel sur ses finances. Vous le verrez souvent : les gens ont une véritable envie de gérer leur argent et décident d'économiser en arrêtant de prendre des entrées au restaurant. Ou alors ils achètent des biscuits de sous-marque. C'est bien, et je vous y encourage, mais ces petits changements ont de très faibles répercussions sur vos dépenses totales. Ils permettent surtout aux gens d'avoir bonne conscience, ce qui ne dure que quelques semaines, avant qu'ils ne comprennent qu'ils n'ont toujours pas d'argent.

Essayez de vous concentrer sur les points forts qui auront des conséquences importantes et mesurables. Pour ma part, je me concentre chaque mois sur un ou deux points : dîner dehors et acheter des livres, je ne peux pas m'en empêcher. Vous savez probablement déjà quels sont les points sur lesquels vous pouvez travailler. Ce sont ceux qui vous font grincer des dents, ceux qui vous font hausser les épaules et dire : « Oui, je sais, je pense que je dépense trop dans… ». Pour la plupart de mes amis, ces postes de dépenses sont les repas pris dehors et les sorties.

Fixez-vous des objectifs réalistes

L'année dernière, l'un de mes amis s'est mis sérieusement au sport. Je pense qu'il l'a fait dans le but louable de « trouver des filles ». Bravo, mon grand ! Quoi qu'il en soit, il a commencé à travailler dur : aller à la gym le matin, courir dans la journée, puis retourner à la gym le soir. Vous imaginez bien que ce programme n'a pas duré très longtemps. Vous en connaissez, vous, des gens qui sont tellement pris par leur idée du jour qu'ils se laissent complètement déborder et pètent un plomb ? Je préfère en faire moins, mais que ce soit durable. L'inconvénient, c'est que l'idée est rarement séduisante.

Ce principe de changement durable est au cœur des finances personnelles. Il m'arrive de recevoir des e-mails de gens qui me disent des trucs comme : « J'ai commencé à gérer mon argent ! Avant, je dépensais 500 € par semaine ! Maintenant, j'économise 495 € et je les mets sur un compte en banque. » Quand je lis ça, je hausse les épaules. Même si vous pensez que je devrais me réjouir pour quelqu'un qui économise 495 €, j'ai fini par comprendre que lorsqu'on passe d'un extrême à l'autre, ce changement de comportement dure rarement.

CONSEILS DE LA BLOGOSPHÈRE

NE VOUS CONTENTEZ PAS D'ÉCONOMISER – FAITES-LE DANS UN BUT PRÉCIS

Économiser, c'est difficile, sauf si on a une raison.

Par Jim Wang, de www.pfblueprint.com

Mon ami et moi avons le même âge, gagnons le même salaire et avons un niveau de vie similaire. En cinq ans, j'ai réussi à épargner 20 000 € pour constituer un apport pour ma maison alors que lui n'a presque rien mis de côté. Nous nous sommes vite rendu compte que nous avions une approche différente de l'épargne. Dans sa tête, il ne faisait qu'économiser. Moi, de mon côté, j'économisais **pour avoir un apport**. Ce n'est pas flagrant, mais cette petite distinction fait toute la différence. J'ai apporté un casse-croûte parce que j'économisais pour l'apport de ma maison, il a apporté un casse-croûte parce qu'il économisait. Lorsque le moment de manger est venu, son déjeuner n'était guère qu'un choix entre son sandwich et quelque chose d'autre. Pour moi, c'était un sacrifice volontaire de ces 5 ou 10 € qui pourraient aller dans une maison. Économiser avec un but, que ce soit un bien tangible, comme une maison, ou intangible, comme l'éducation de vos enfants, donne un objectif à toutes vos décisions.

Rendre vos décisions valables. Avoir un but signifie que vous travaillez dans un objectif concret. Ainsi, vos décisions sont fondées. Ne considérez

pas les 5 € que vous avez économisés comme une somme de 5 €, mais plutôt comme quelque chose qui vous rapproche de votre objectif d'avoir 20 000 € d'apport pour votre maison. Toute votre motivation s'en trouvera changée.

Dépenser moins n'est pas toujours aisé, mais cette nouvelle motivation facilite et justifie vos décisions. Pendant un temps, je ne sortais avec mes amis qu'un soir par semaine au lieu des deux ou trois soirs habituels. Ainsi, j'avais toujours du temps pour sortir avec mes potes, mais je ne leur consacrais plus qu'un tiers du temps habituel ! Lorsque mes amis m'ont interrogé sur ce changement, je leur ai expliqué que je ne pouvais pas venir parce que j'économisais pour ma maison. Ils ont considéré cette réponse comme une bonne raison de ne pas sortir tout le temps. Ils auraient pu me reprocher d'être paresseux ou radin, mais comme j'avais un but concret, un but qu'ils pouvaient comprendre, ils ont soutenu ma démarche au lieu de me la reprocher.

Créer un compte spécifique. Une autre différence essentielle concerne la façon dont j'économisais. J'ai ouvert un compte d'épargne chez ING Direct que j'ai appelé « Capital maison », sur lequel j'ai versé la somme que je voulais épargner. Au fil des mois, le contenu de ce compte a augmenté et j'avais l'impression d'avancer vers mon objectif. Mon ami n'a jamais ouvert de compte spécifique, donc son compte courant était un genre de grand pot commun avec des étiquettes virtuelles pour différentes choses. Son compte se remplissait, mais il n'avait pas la sensation de parvenir à quelque chose ou de se rapprocher d'un objectif (puisqu'il n'en avait pas). Si ça se trouve, il a économisé autant que moi, mais il ne le sait pas !

La dernière différence est d'ordre psychologique. Au lieu d'être incité à épargner, il a développé une sorte d'angoisse par rapport à cette situation. Essayer d'économiser 20 000 € peut sembler intimidant, sauf si vous le répartissez sur trois ans, ce qui donne alors 555 €/mois. Répartissez votre épargne sur cinq ans, et cette somme passe à 333 €/mois (hors intérêts perçus). C'est probablement faisable si vous faites des efforts et que vous suivez votre progression. Après que mon ami a ouvert un compte spécifique, il m'a dit que cette étape a changé sa façon de voir l'épargne pour sa future maison (une fois cet objectif accompli, il a prévu d'utiliser ce

compte pour économiser pour ses vacances annuelles et en cas de besoin).

Appréciez vos repas ! N'écoutez pas les experts qui vous disent que vous devez arrêter d'acheter des disques ou de préparer des déjeuners à emporter. Pensez à vos objectifs. Demandez-vous si vous préférez dépenser 10 € en déjeuner ou économiser 10 € pour votre maison ou votre voiture. Si vous préférez le repas, dans ce cas, appréciez-le ! Vous économisez pour pouvoir dépenser plus tard dans des choses qui vous font plaisir, pas pour regarder votre compte grossir. Une fois que vos objectifs sont définis et que vous commencez à agir, vous comprenez qu'épargner est bien plus facile.

Jim Wang parle de finances personnelles et de gestion de l'argent sur http://www.bargaineering.com/

Lorsque j'effectue un changement, c'est toujours un petit changement dans un domaine important (voir ce que je disais plus haut), et je travaille progressivement à partir de ces points-là. C'est pourquoi je rigole quand je vois des gourous des finances personnelles donner des conseils de père de famille sur comment épargner 25 % de ses revenus quand on n'épargnait pas du tout (« Oui, oui, tu peux le faire ! »). Ce genre de conseils est inutile. Les habitudes ne changent pas du jour au lendemain, et si c'est le cas, il est fort probable que ça ne dure pas.

Si, par exemple, je commence à suivre mes dépenses et que je découvre qu'il me manque 1 000 €/mois (cela arrive plus souvent qu'on ne le pense), je vais regarder mes deux postes principaux, c'est-à-dire les deux secteurs dans lesquels je dépense beaucoup, mais dans lesquels je pourrais aussi réduire les dépenses avec quelques efforts, et je vais donc me concentrer sur eux. Imaginons que je dépense 500 €/mois en repas à l'extérieur, voici ce que cela pourrait donner :

- Mois 1 : 475 € de repas.
- Mois 2 : 450 € de repas.

- Mois 3 : 400 € de repas.
- Mois 4 : 350 € de repas.
- Mois 5 : 300 € de repas.
- Mois 6 : 250 € de repas.

Ce n'était pas une course contre la dépense, mais il n'empêche qu'au bout de six mois, j'ai réussi à réduire de moitié mon budget repas et de cette façon, il est bien plus probable que le changement soit durable.

Sinon, une autre façon de procéder est d'observer vos dépenses actuelles, de paniquer et d'en réduire l'ensemble de moitié. À ce moment-là, vous serez obligé de dépenser d'une façon complètement différente, sans avoir pour autant l'impression de vous en sortir. Combien de temps pensez-vous que vos objectifs ambitieux vont durer ?

Combien de fois avez-vous entendu vos amis prononcer ce genre de phrase : « Je ne sors pas pendant un mois » ? Je ne vois pas où ils veulent en venir avec ces lubies à court terme. O.K., en un mois, ils dépenseront 50 % de moins que ce qu'ils dépensent habituellement. Et ensuite ? Si vous ne pouvez pas tenir le rythme et que vous reprenez vos anciennes habitudes, qu'aurez-vous accompli ? Je préfère que l'on réduise ses dépenses de 10 % et que cela dure pendant trente ans, plutôt que de les faire baisser de 50 % pendant un mois seulement.

Que vous souhaitiez instaurer un changement dans vos finances personnelles, vos habitudes alimentaires, vos exercices physiques ou quoi que ce soit… commencez par un petit changement dès aujourd'hui. Un changement si petit que vous ne le remarquerez même pas. Suivez ensuite votre plan pour progresser graduellement dans votre démarche. De cette façon, le temps est de votre côté, car chaque mois est meilleur que le précédent et leurs effets s'accumulent.

Utilisez le système des enveloppes pour cibler vos points forts

Toutes ces dépenses intelligentes et cette optimisation ont l'air sympas en théorie, mais comment s'y prendre ? Je vous recommande le système des enveloppes, qui vous permet de répartir de l'argent dans certaines catégories comme les restaurants, le shopping, la location du logement, etc.

Une fois que vous avez dépensé l'argent prévu pour ce mois-ci, c'est terminé, vous ne pouvez pas dépenser plus. Si c'est vraiment urgent, vous pouvez piquer dans les autres enveloppes au risque de ne plus pouvoir dépenser dans ces catégories-là. Ces « enveloppes » peuvent être virtuelles (sur l'outil de gestion des comptes Microsoft Money ou Excel, par exemple) ou concrètes. C'est le meilleur système que j'ai trouvé pour garder des dépenses saines et durables.

L'une de mes amies a suivi attentivement ses dépenses au cours des derniers mois. Elle a remarqué qu'elle consacrait des sommes folles à ses sorties chaque semaine. Elle est donc parvenue à une solution intelligente pour contrôler ses dépenses de consommation. Elle a ouvert un compte en banque distinct avec une carte associée. Au début de chaque mois, elle verse dessus une somme, disons 200 €. Lorsqu'elle sort, elle dépense cet argent, et quand il n'y en a plus, elle ne sort plus.

Le système des enveloppes

1. Décidez du montant que vous voulez dépenser chaque mois dans chaque catégorie (si vous hésitez, commencez par celle-ci : « Les sorties au restaurant »).
2. Mettez l'argent dans chaque enveloppe (catégorie) :
   - 200 € : alimentation ;

- 150 € : restaurants ;
- 60 € : divertissements.

3. Vous pouvez transférer l'argent d'une enveloppe à l'autre, exemple :
   - 100 € : alimentation ;
   - 250 € : restaurants ;
   - etc.

Mais quand les enveloppes sont vides, c'est fini pour ce mois-ci.

Astuce : si vous créez un compte comme celui-ci, appelez votre banque et dites-leur que vous ne voulez pas qu'ils vous autorisent à dépenser plus que ce que vous avez sur votre compte.

Expliquez-leur que s'il ne vous reste que 30 € sur votre compte et que vous essayez d'en dépenser 35 avec votre carte, leur système doit vous en empêcher. C'est normalement le cas de la plupart des cartes de paiement mais si ça n'est pas le vôtre, changez de carte ou de banque ! Si vous ne le faites pas, vous allez probablement surfer sur des montagnes de frais de découvert.

N'importe quel système conviendra pour répartir votre argent. Il vous suffit de décider de ce que vous voulez dépenser dans les principales catégories chaque mois (pour commencer, trouvez les points principaux). Placez dans chaque « enveloppe » les sommes allouées. Lorsqu'elles sont vides, c'est fini pour le mois. Vous pourrez transférer l'argent d'une enveloppe à l'autre… comme cet argent provient d'une autre catégorie, le total de vos dépenses n'augmente pas.

Certains de mes amis, obsédés du tableur, poussent encore plus loin le système. L'un de mes lecteurs a même créé le tableau suivant :

	Restaurants	**Taxis**	**Livres**
Fréquence par mois	12	8	5

Somme/occurrence	23 €	9 €	17 €

« Chaque mois, j'essaie de diminuer les quantités et les sommes dépensées », m'a-t-il expliqué. Je l'ai regardé d'un air étonné, mais comment répondre ? En moins de huit mois, il a réduit ses dépenses de 43 % (bien sûr, il avait le chiffre en tête). À mon avis, ce niveau d'analyse serait du matraquage pour la plupart des gens, mais cela vous permet de voir à quel point on peut être précis dans la mise en place d'un plan de dépenses intelligentes.

Et si je ne gagne pas assez d'argent ?

Selon votre situation financière, mettre en place un plan de dépenses intelligentes viable peut sembler inaccessible. Certaines personnes ont déjà réduit au minimum leurs dépenses sans pour autant avoir plus d'argent. Il me semble que leur suggérer de mettre 10 % de leurs revenus de côté pour leur retraite serait insultant. Comment peut-on leur demander de placer 10 % en épargne à long terme alors qu'ils n'ont parfois pas de quoi faire le plein de leur voiture ?

Quelquefois, c'est la réalité, d'autres fois juste une impression. Beaucoup de ceux qui m'ont écrit pour me dire qu'ils comptaient leur argent, salaire après salaire, ont en fait plus de marge de manœuvre dans leur budget qu'ils ne le pensent (cuisiner ses repas au lieu de les prendre dehors par exemple, ou ne pas changer de téléphone mobile tous les ans). En fait, ils ne veulent tout simplement *pas* changer leur façon de dépenser.

Il est vrai cependant que beaucoup de gens n'ont pas les moyens de réduire leurs dépenses et gèrent réellement leur argent au jour le jour.

Si vous ne pouvez vraiment pas réduire plus vos dépenses, ce programme peut être un guide théorique pratique. Cependant, votre préoccupation est plus importante : il faut gagner plus d'argent. Une fois que vous avez augmenté vos revenus, vous pouvez utiliser le plan de dépenses intelligentes pour vous guider. En attendant, voici quelques stratégies à mettre en œuvre pour gagner plus.

Négocier une augmentation

Si vous avez déjà un travail, il est évident que vous allez devoir négocier une augmentation. Selon les professionnels du secteur, le coût du recrutement d'un jeune diplômé universitaire moyen est d'environ 20 % du salaire annuel, soit souvent plus de 5 000 €. Si vous êtes diplômé depuis quelques années, cette somme augmente. S'ils ont déjà dépensé 5 000 € pour vous recruter et des milliers d'autres euros à vous former, ont-ils réellement envie de vous perdre ?

Demander une augmentation se prépare soigneusement. Ne faites pas comme mon pote Jamie. Lorsqu'il a réalisé qu'il était réellement sous-payé pour son travail, il était fou de rage, mais n'a rien fait pour changer pendant plus de deux mois. Lorsqu'il a enfin eu le courage de réclamer une augmentation à son patron, il lui a dit timidement : « Est-ce que vous pensez que je pourrais éventuellement vous demander une augmentation ? » Si vous êtes à la place du patron, la première chose qui vous vient à l'esprit, c'est : « Oh non, pas un autre problème aujourd'hui ! » Le sien a rejeté sa demande, laissant mon ami Jamie, qui travaille toujours pour lui, frustré et sous-payé.

Lorsqu'on parle d'obtenir une augmentation, on ne parle pas de vous en tant que personne, mais de votre capacité à montrer votre valeur à votre employeur. Vous ne pouvez pas lui dire que vous avez besoin de plus d'argent parce que vos dépenses sont plus élevées, tout le monde

s'en fiche. Ce que vous *pouvez* faire, en revanche, c'est lui montrer de quelle façon votre travail a clairement contribué au succès de l'entreprise et lui demander de récompenser de manière juste cette contribution. Voici la marche à suivre.

Trois mois avant de demander votre augmentation, commencez par noter attentivement toutes les tâches que vous accomplissez et *les résultats obtenus*. Si vous faites partie d'une équipe qui a vendu 25 000 trucs, trouvez de quelle façon vous y avez contribué et quantifiez-le autant que possible. Si vous ne pouvez pas mesurer exactement les résultats que vous produisez, demandez à un collègue plus expérimenté de vous aider. C'est une question typique des nouveaux employés, et bon nombre de vos collègues plus expérimentés seront ravis de vous aider.

Parallèlement, demandez un rendez-vous à votre patron et discutez de la façon dont vous pouvez exceller au travail. Dites-lui clairement que vous souhaitez vous démarquer et demandez-lui ce que cela peut impliquer. Comment pourriez-vous être meilleur ? Si vous vous y prenez bien, vous pouvez amorcer une prochaine discussion sur une compensation de vos efforts. Ce que vous voulez savoir, c'est si vous êtes sur la bonne voie dans votre boulot et, plus important, comment le montrer.

Deux mois avant de demander une augmentation, rencontrez de nouveau votre employeur et montrez-lui ce que vous avez noté le mois précédent. Demandez-lui ce que vous pourriez faire de mieux. Rappelez-vous : ce que vous voulez savoir, c'est si vous êtes sur la bonne voie et, surtout, de quelle façon le montrer.

Un mois avant le grand oral, faites comprendre à votre patron que, dans la mesure où vous avez si bien travaillé, vous avez l'intention de discuter d'une récompense lors de votre prochaine réunion. Demandez-

lui ce que vous devez lui fournir pour que la discussion soit fructueuse. Écoutez attentivement ce qu'il vous dit.

À ce moment-là, cela peut être judicieux de demander à vos collègues de placer un gentil mot sur vous à votre patron. Cela suppose, bien sûr, d'avoir dépassé ses attentes et d'afficher des résultats concrets.

Deux semaines avant votre entretien, demandez à quelques amis de simuler avec vous votre négociation. Cela peut paraître particulièrement bizarre, mais la négociation n'est pas un comportement naturel. Les premières fois, vous allez vous sentir gêné et mal à l'aise. Il vaut mieux que ce soit le cas avec vos amis plutôt qu'avec votre patron, non ? Choisissez les bonnes personnes, des gens qui ont de l'expérience du monde de l'entreprise et qui sauront commenter intelligemment votre performance.

Le jour J, présentez-vous au rendez-vous avec vos fiches de paie, des comparaisons tirées de sites Internet type www.lemondeinformatique.fr/salaires-informatique ou www.lejustesalaire.com, et la liste de tout ce que vous avez accompli, et soyez prêt à parler d'une rémunération juste. N'oubliez pas que vous n'êtes pas là pour demander un jouet à votre maman, mais que vous êtes un professionnel qui demande à être payé à sa juste valeur. Vous voulez établir une relation de partenaires, du type « comment y parvenir ensemble ? ».

Si vous obtenez l'augmentation souhaitée, bravo ! Vous venez d'accomplir un énorme pas en avant dans l'augmentation de vos revenus. Sinon, demandez à votre patron ce que vous pouvez faire pour exceller professionnellement, ou envisagez de quitter cette entreprise pour une autre qui vous donnera plus de liberté.

Prendre un emploi mieux rémunéré

Cela nous amène à la deuxième méthode pour augmenter vos revenus. Si vous trouvez que votre employeur actuel ne vous propose pas de potentiel de croissance ou que vous êtes sur le point de décrocher un nouveau boulot, négocier votre salaire ne sera jamais facile. C'est au moment du processus de recrutement que vous aurez la meilleure marge de manœuvre. Rendez-vous ici pour parler de la négociation d'un nouveau salaire.

Compléter ses revenus

Travailler en indépendant peut être une manière assez simple de gagner plus d'argent. Le régime de l'auto-entrepreneur est parfaitement adapté pour quelqu'un qui souhaite créer un revenu complémentaire à son activité principale. Pensez aux compétences ou aux centres d'intérêt que vous avez et qui pourraient être utiles à d'autres. Vous n'avez pas forcément besoin de compétences techniques. Le baby-sitting est du travail d'indépendant (et ça paie très bien). Si vous avez du temps libre à la maison, vous pouvez proposer vos services d'assistant virtuel sur des sites comme www.elance.com (anglais). Donner des cours particuliers est également un moyen simple et rentable de se faire de l'argent. Inscrivez-vous auprès d'une société comme Acadomia pour aider des enfants à préparer leurs contrôles ou placez une petite annonce à la bibliothèque du quartier pour donner des cours de français, de maths, etc. Pourquoi ne pas promener des chiens ? N'oubliez pas que les gens occupés ont besoin d'aide dans leur vie. Vous pouvez commencer par la section « Rechercher » de www.craigslist.org dans votre ville.

Si vous avez une expertise particulière, contactez des sociétés qui peuvent avoir besoin de vous. Quand j'étais au lycée par exemple, j'ai envoyé des e-mails à cinquante sites Internet de différents secteurs qui avaient l'air intéressants, mais dont la présentation marketing était peu convaincante. Je leur ai proposé de réécrire leur site. Environ quinze d'entre eux m'ont répondu et j'ai fini par réviser des textes pour une société qui m'a nommé ensuite à la tête de son département vente.

Plus tard, à l'université, j'ai été consultant auprès d'investisseurs en capital risque pour leur enseigner ce que sont les technologies du Web 2.0 comme YouTube, Facebook et Flickr. C'est le genre de choses que je connaissais sur le bout des doigts, mais que ces gens découvraient et cela avait assez de valeur à leurs yeux pour qu'ils me rémunèrent bien.

Astuce : découvrez rapidement combien vous gagnez

Pour découvrir votre salaire annuel, prenez votre taux horaire, doublez-le et ajoutez trois zéros à la fin. Si vous gagnez 20 €/h, cela donne environ 40 000 € brut/an. Si vous gagnez 30 €/h, cela fait 60 000 € brut/an.

Ça fonctionne également dans l'autre sens : pour trouver votre salaire horaire, divisez votre salaire annuel par deux et enlevez trois zéros. Ainsi, 50 000 € brut/an donnent environ 25 €/h.

Ce calcul est basé sur une semaine classique de quarante heures de travail et n'inclut pas les impôts, mais il vous permet d'avoir une bonne idée globale de votre situation. C'est très utile lorsque vous devez décider d'acheter ou pas un bien. Ce pantalon va me coûter huit heures de boulot, est-ce qu'il en vaut la peine ?

Quand j'étais étudiant, je prenais mes décisions en fonction de ce que cela représentait par rapport à mon budget lessive. Ce sont sûrement les années où j'ai connu la plus grande rigueur budgétaire.

Entretenir votre plan de dépenses

Une fois que vous avez fait ce que vous pouvez pour concevoir et mettre en place un plan de dépenses intelligentes qui vous convient, prenez le temps de lui donner un rythme de fonctionnement. Il est bien sûr possible de consacrer votre temps à prendre des décisions financières stratégiques – « Faut-il que j'économise 10 ou 12 % pour mon épargne mensuelle ? » –, mais avant cela, vous devez maîtriser les principes de base. Mois après mois, au fur et à mesure que vous progresserez dans ce nouveau système, vous découvrirez des surprises que vous n'aviez pas prévues.

On fait toujours des dépenses inattendues, comme prendre un taxi ou acheter un parapluie quand on a oublié le sien chez soi. Ne paniquez pas si vous avez omis une dépense de quelques euros ici ou là. Dès que votre système devient trop oppressant, arrêtez de l'utiliser. J'essaie de faire autant d'achats avec ma carte bleue que possible pour que mon logiciel puisse automatiquement suivre mes transactions. Pour les dépenses en liquide, essayez de garder les tickets de caisse et de les saisir dans les sept jours qui suivent. Si je ne le fais pas dans ce délai, j'ai tendance à perdre les tickets ou à les laisser s'accumuler jusqu'à ne plus me souvenir à quoi ils correspondent. Suivre vos dépenses doit devenir la priorité de votre semaine. Consacrez-y par exemple trente minutes tous les dimanches matin.

Comment gérer les dépenses inattendues

Avoir un plan de dépenses qui ne cesse d'être interrompu par des dépenses surprises comme des cadeaux de mariage, les réparations de la voiture ou des pénalités de retard, peut être frustrant. Dans ce cas,

l'astuce pour avoir un plan fiable est de s'attendre à l'inattendu et d'y ajouter un peu de souplesse.

Événements irréguliers connus (frais d'immatriculation du véhicule, cadeaux de Noël, vacances, etc.). Il est facile de prendre en compte ce genre d'événements irréguliers. En fait, cela fait déjà partie de votre plan de dépenses : dans « Objectifs d'épargne », vous placez de l'argent pour des objectifs pour lesquels vous avez déjà une idée du coût. Il n'est pas nécessaire de connaître la somme exacte, mais essayez de vous en faire une idée grossière et d'économiser tous les mois dans ce but. Ainsi, si vous devez dépenser environ 500 € pour vos cadeaux de Noël, commencez par économiser 42 €/mois (c'est-à-dire 500 € divisés par douze mois) dès janvier ; quand décembre arrive, vos finances y seront préparées.

Événements irréguliers inconnus (dépenses médicales inattendues, pénalités de retard à la bibliothèque ou 100 € de fleurs pour que votre petite amie vous pardonne votre bêtise de la nuit dernière). Ce genre de surprises relève de vos dépenses fixes mensuelles, car peu importe que vous essayiez de les éviter, ce seront toujours des dépenses inattendues. En amont, je vous conseille d'ajouter 15 % à l'estimation de vos dépenses fixes pour faire face à ces surprises. De plus, je vous recommande de commencer en prévoyant 50 €/mois pour les dépenses inattendues. Vous comprendrez bientôt que ce chiffre ridiculement bas ne suffit pas. Mais avec le temps, vous aurez une meilleure idée du montant à prévoir et saurez le modifier.

Heureusement, mois après mois, vous aurez une représentation plus précise de vos dépenses. Après une ou deux années (rappelez-vous, pensez à long terme), vous saurez très clairement comment vous y prendre. Le plus dur, c'est le début, mais après, tout devient plus facile.

Le « problème » des revenus supplémentaires

De la même façon qu'il y a des dépenses surprise, on trouve parfois des revenus surprise. Il peut être tentant de profiter de l'aubaine et de tout dépenser pour se faire plaisir, mais je vous recommande sincèrement de ne pas suivre votre instinct. Pensez plutôt à votre plan de dépenses intelligentes.

Revenus ponctuels inattendus. Il arrive parfois que de l'argent vous tombe dans les mains comme ça, pour votre anniversaire ou parce que vous avez vendu quelque chose sur eBay. Croyez-le ou pas, je ne vous encourage pas à économiser tout cet argent. Au contraire, quand je gagne de l'argent que je n'attendais pas, j'en utilise la moitié pour le plaisir, souvent pour acheter quelque chose que je convoite depuis longtemps. Toujours ! De cette façon, je reste motivé pour atteindre les objectifs parfois farfelus ou étranges, avec l'espoir qu'ils finissent par porter leurs fruits. L'autre moitié part sur mon compte d'investissement. Une solution bien meilleure que de ne pas avoir de plan du tout et de laisser votre argent être « dépensé », vous ne croyez pas ?

Augmentations. Contrairement aux revenus ponctuels, une augmentation est une source continue de revenus. Il est donc bien plus important de bien agir financièrement. Si vous êtes augmenté, rappelez-vous une chose importante : gardez le même niveau de vie. Trop souvent, les gens reçoivent une augmentation et se disent : « Chouette, je vais me payer des vacances ! » Bien sûr, c'est possible. Ou encore : « Je vais m'acheter ce nouveau canapé que je voulais ! » Ou : « Je crois que j'ai besoin de nouvelles chaussures. Ben quoi, j'ai travaillé dur ! » Et après, vous déprimez parce que vous êtes pris dans une spirale de dépenses.

Si vous recevez une augmentation, soyez réaliste : vous l'avez gagnée et vous devez profiter du résultat de ce dur labeur. Offrez-vous un truc sympa que vous voulez depuis longtemps et faites en sorte d'en garder un bon souvenir. Ensuite, je vous encourage vivement à épargner et à investir autant que possible, car une fois que vous vous habituez à un certain style de vie, vous ne pouvez pas revenir en arrière. Si vous aviez une Audi A8, pourriez-vous revenir à une Twingo ?

> *« Travaillant dans le commerce depuis cinq ans, je me suis fixé pour but d'économiser jusqu'à 10 000 € pour investir sur les marchés financiers. J'ai décidé que tout ce que j'avais économisé avant l'âge de 28 ans allait servir à jouer en Bourse. L'argent réuni après mes 28 ans a été placé dans des fonds d'investissement sûrs, qui diffèrent de mon style d'investissement amateur. J'ai réussi à économiser jusqu'à 10 000 € sur mon maigre salaire en plaçant la moitié de toutes mes augmentations sur mon PEE. Chaque augmentation de 4 % donnait lieu à une hausse de 2 % dans mon épargne retraite. »*
>
> ***Jason Henry, 33 ans.***

Le meilleur dans la mise en place d'une stratégie budgétaire, c'est le fait qu'elle guide vos décisions, vous permettant de dire « non » bien plus facilement, par exemple : « Désolé, ce n'est pas dans mon plan pour ce mois-ci », et cela vous libère pour profiter de ce dans quoi vous dépensez. Ainsi, vous dépensez vraiment en toute bonne conscience. Bien sûr, il y aura des décisions difficiles à prendre. Dans ce livre, le plus difficile à faire, c'est de décider de changer votre façon de dépenser. Cela implique de faire des choix et de refuser certaines choses. En revanche, grâce à votre système, tout cela est beaucoup

moins douloureux. Si un ami vous propose d'aller dîner dehors et que vous n'avez plus d'argent dans votre budget sorties, il sera plus simple de refuser poliment. Après tout, cela n'a rien de personnel, c'est *votre système* qui vous le dicte. Souvenez-vous que la plupart des gens sont, par définition, comme tout le monde. Ils ont une vingtaine ou une trentaine d'années et ressentent une culpabilité vis-à-vis de ce qu'ils « devront » faire demain de leur argent. Ils ne pensent pas à leur épargne avant d'avoir dépassé la quarantaine. Désormais, vous êtes extraordinaire, parce que vous savez que la mise en place d'un système simple vous aidera à être ferme dans vos décisions et à dépenser votre argent sans mauvaise conscience.

1. Attention, aux États-Unis, les salaires bruts sont plus importants qu'en France, car les cotisations sociales et l'assurance chômage ne sont pas déduites. Il est donc courant de trouver des personnes ayant un salaire à six chiffres.

PASSEZ À L'ACTION : SEMAINE 4

1. Prenez votre fiche de paie, déterminez ce que vous avez dépensé et réfléchissez à ce à quoi doit ressembler votre plan de dépenses intelligentes (30 minutes). Faites-le maintenant et ne vous éternisez pas dessus. Divisez tout simplement votre revenu en parties : « Dépenses fixes » (50/60 %), « Investissements à long terme » (10 %), « Objectifs d'épargne » (5/10 %) et « Dépenses plaisir » (20/35 %). Qu'est-ce que ça donne ?

2. Optimisez vos dépenses (2 heures). Creusez plus loin dans vos dépenses et vos frais fixes mensuels. Essayez la méthode à la carte. Combien vous coûte votre assurance ? Pouvez-vous faire quelque chose pour l'améliorer ? Combien dépenserez-vous pour vos cadeaux de Noël et vos vacances cette année ? Divisez ces dépenses en montants mensuels, puis affinez votre plan.

3. Choisissez vos points problématiques (5 heures). Créez un compte sur Money ou sur un outil équivalent. Supposons que vous

vouliez réduire vos dépenses de 200 €/mois, quel est le point problématique (ou les deux points) que vous comptez cibler ? Commencez à utiliser le système des enveloppes.

4. Entretenez votre plan de dépenses intelligentes (1 heure/semaine). Saisissez tous vos tickets de caisse dans votre système chaque semaine. Notez le pourcentage que vous attribuez à chaque partie de votre programme de dépenses (nous y reviendrons en détail dans le prochain chapitre). Et, plus important, veillez à ce que votre système soit assez réaliste pour pouvoir vous y tenir à long terme.

Bon, respirez profondément. Vous l'avez fait. Vous avez passé le cap le plus difficile de ce livre ! Désormais, vous avez un plan de dépenses intelligentes, vous n'avez plus besoin de vous inquiéter en permanence pour les sommes que vous dépensez. Des phrases comme « Est-ce que je peux me le permettre ? » et « Je m'inquiéterai pour ça plus tard… » vont disparaître de votre vocabulaire. Maintenant, nous allons automatiser ce système afin que chaque euro qui entre à l'intérieur aille instantanément au bon endroit, qu'il s'agisse d'investissement, d'épargne, de dépenses fixes ou de dépenses plaisir.

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

5
Économisez en dormant

Faites travailler vos comptes tous ensemble et automatiquement.

Soyons clairs : mon projet, c'est de travailler de moins en moins au fur et à mesure que le temps passe. Lorsque je rencontre des gens engagés dans une carrière qui va les amener à travailler plus, et non moins, je suis toujours perplexe. C'est comme être l'un des frères dans *Mario Bros* : chaque étape que vous franchissez dans votre vie vous conduit à une nouvelle étape encore plus difficile. Pourquoi vouloir une telle vie ?

Gérer son argent n'est pas différent de gérer sa carrière : en investissant un peu maintenant, vous n'aurez pas à investir de grosses sommes plus tard. Bien sûr, c'est plus facile à dire qu'à faire. Nous avons beau retourner le problème dans tous les sens, nous n'arrivons jamais à nous mettre à gérer notre argent de manière systématique. Soyons lucides : ça ne changera jamais. Parce que, au fond, qui se soucie réellement de la gestion de son argent ? C'est à peu près aussi tentant que de devoir nettoyer son garage toutes les semaines pour le reste de sa vie. Ce qu'on aimerait, c'est avoir un système automatisé qui

gère la majorité du boulot à notre place, quelque chose qui travaille, tout simplement.

Dans le chapitre précédent, vous avez mis en place un plan de dépenses intelligentes pour déterminer les sommes que vous voulez dépenser dans chaque catégorie (dépenses fixes, investissements, épargne ciblée et dépenses plaisir). Vous n'imaginiez pas qu'il faudrait transférer l'argent manuellement chaque mois, n'est-ce pas ? Si l'on ne compte que sur votre discipline, nous sommes certain que cela ne marchera pas.

Dans ce chapitre, nous allons créer un flux financier automatique pour gérer votre argent à votre place. Ce flux sera rattaché aux comptes que vous avez mis en place, et transférera automatiquement l'argent là où vous voulez qu'il aille.

> *« J'appelle ça ma "chaîne de fabrication financière". Dès que mon salaire arrive sur mon compte courant, je place le maximum possible sur mon PEE. Ensuite, une partie va sur un compte d'épargne et une autre est envoyée sur mon compte destiné aux placements sur les marchés. Mon loyer est payé automatiquement le premier de chaque mois et je paie le montant accumulé sur ma carte bleue à débit différé le 15 du mois. L'argent que j'investis ne me manque pas, puisque je ne le vois jamais. En tout, je consacre environ trente minutes par mois à mes finances. »*
>
> ***Mark Laurenz, 22 ans.***

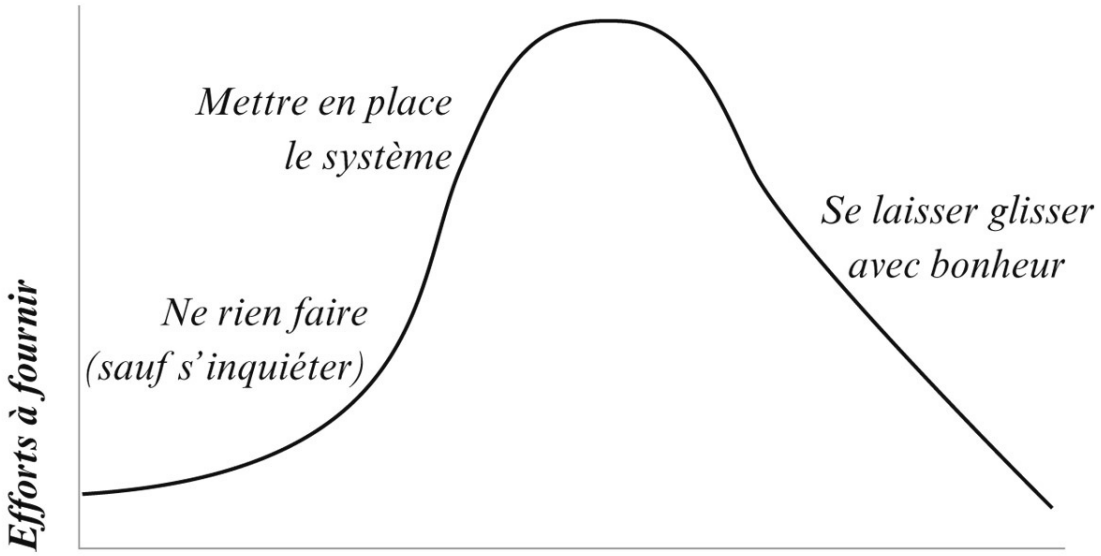
En faire plus avant d'en faire moins

Certaines personnes semblent avoir une aptitude magique à gérer leur argent. Elles ont souscrit une assurance-vie il y a plusieurs années et semblent désormais se contenter d'optimiser leur système.

En général, ces personnes sont extrêmement ennuyeuses et peu attirantes. Cela ne veut pas dire que vous ne pouvez rien apprendre d'elles. En réalité, elles ne passent pas plus de temps que les autres à gérer leur argent au quotidien. En fait, elles consacrent *moins* de temps à penser à leur argent, car elles ont mis en place un système automatisé qui leur évite de s'en soucier.

Ces personnes ne travaillent pas plus dur que les autres, elles travaillent plus intelligemment.

Vous pouvez devenir comme elles (mais en étant très attirant et pas ennuyeux du tout) si vous suivez mes conseils sur l'automatisation. Tout est lié à un principe que j'appelle « la courbe "En faire plus avant d'en faire moins" » :



Il s'agit autant de la manière dont vous allez investir votre temps que de celle dont vous allez placer votre argent. Évidemment, mettre en place un flux d'argent automatique vous prendra quelques heures. Il serait plus facile de ne rien faire, mais cela veut dire que vous allez devoir gérer votre argent en permanence pour le reste de votre vie. En consacrant quelques heures en amont à ce système, vous allez économiser beaucoup de temps à long terme. Votre flux d'argent va être automatique et chaque euro entrant sera dirigé vers le bon compte de votre plan de dépenses intelligentes (chapitre 4) sans que vous ayez à y penser.

Le rendement de ces quelques heures est énorme, car ce système automatisé vous permettra de vous concentrer sur ce que vous aimez. Fini de s'inquiéter des factures impayées ou des découverts. Vous considérerez votre argent comme un outil pour obtenir ce que vous voulez, sans la corvée de saisir manuellement les montants dans les catégories et de transférer l'argent d'un compte à l'autre chaque semaine.

> *« Je passe environ une heure par mois à gérer mon argent. Payer les factures, vérifier ma carte de crédit et mes comptes en banque, et surveiller les quelques titres que j'ai en portefeuille (je ne suis pas un investisseur actif, mais je me tiens au courant de la situation). Une fois par mois, j'observe mes comptes d'épargne pour voir si je peux partir en vacances ou faire un achat important. »*
>
> ***Jennifer Chang, 32 ans.***

Le pouvoir de l'inaction

Nous connaissons tous des gens qui sont terriblement paresseux et qui feraient n'importe quoi pour s'épargner du travail, souvent aux dépens de leurs propres finances. Pensez donc à tous ceux qui perdent des centaines d'euros par an parce qu'ils ne profitent pas du PEE offert par leur entreprise ou d'une bonne assurance-vie. Combien d'argent perdons-nous à cause de notre inaction ?

L'essentiel, pour passer à l'action, consiste tout simplement à automatiser vos décisions. Vous pensez que vous arriverez à travailler sur vos finances toutes les semaines ? Non, vous ne le ferez pas, vous n'en avez rien à faire. Oui, peut-être que ça vous préoccupe aujourd'hui, mais dans deux semaines, vous passerez de nouveau votre temps sur Twitter et sur les sites people. Personne ne s'intéresse réellement à la gestion de son argent. Même moi, je m'en fiche. Allez ouste, je ne veux plus d'e-mails des banques. (C'est ce que je raconterai à mes enfants le soir pour les endormir. Oui, je sais, ma future femme aura de la chance de m'avoir.)

La gestion de votre argent doit être automatisée. Nous en avons déjà parlé en référence au PEE ou à l'assurance-vie, mais maintenant, nous allons l'appliquer au moindre euro que vous gagnez. Les contributions à votre épargne et à vos investissements vont évoluer de manière passive, sans nécessiter votre intervention. En fait, en mettant en place un versement automatique, il devient difficile d'éviter les contributions à vos différents comptes ! Non pas que vous n'ayez ensuite plus le choix, puisque vous pouvez ajuster votre système à tout moment, mais tout simplement parce que vous êtes paresseux et que vous n'aurez pas le courage de l'arrêter. Vous savez quoi ? Moi aussi je suis paresseux ! Il faut tout simplement savoir comment en tirer avantage. Une fois que ce système est mis en place, il nécessite si peu d'intervention que même si vous étiez dévoré vivant par un dragon de Komodo, votre système

continuerait à transférer votre argent, comme une sorte de rappel fantôme de votre prescience financière. Effrayant et cool à la fois, n'est-ce pas ?

> *« Si vous voulez bâtir votre fortune au fil du temps, la seule façon sûre d'y parvenir est de mettre votre plan sur pilote automatique et d'automatiser tout ce qui est financièrement important dans votre vie… Je recommande aux gens d'automatiser beaucoup de choses dans leur vie financière. Vous pouvez le mettre en place en une fois en moins d'une heure, puis retourner à votre vraie vie. »*
>
> ***David Bach auteur du* Millionaire automatique.**

Comment ne consacrer que trois heures par mois à la gestion de votre argent ?

J'espère vous avoir convaincu que l'automatisation est la clé. Dans le chapitre 4, vous avez mis en place un système de base, le plan de dépenses intelligentes, qui vous a donné une idée de comment répartir votre argent. Vous trouverez en page suivante un tableau aide-mémoire avec les pourcentages à attribuer aux quatre catégories.

Maintenant, reprenons votre plan de dépenses intelligentes et automatisons-le. Pour ce faire, j'utilise un concept appelé « les cent prochains euros ». Où iront vos prochains 100 € ? Allez-vous les placer sur votre compte d'investissement ? Allez-vous en mettre 10 % sur votre compte d'épargne ? La plupart des gens se contentent de ne pas y prêter attention, ne prennent pas le temps de penser à la répartition de leur argent et finissent par le dépenser déraisonnablement. Et moi, ça me désespère.

Catégories de dépenses

Dépenses fixes Logement, transport, alimentation, impôts, etc.	50 à 60 % du salaire
Investissements Assurance-vie, PEA, PEE, Perco…	15 %
Épargne Vacances, cadeaux, apport pour l'achat d'une maison, réserves pour dépenses inattendues.	5 à 10 %
Dépenses en toute bonne conscience Dîners dehors, sorties, cinéma, vêtements, chaussures, etc.	20 à 35 %

Attendez, il existe une meilleure façon de procéder ! Utilisez les lignes de conduite que vous vous êtes fixées dans votre plan de dépenses intelligentes. Si vous faites comme prévu dans le chapitre 4, vous savez déjà quelle somme attribuer à vos dépenses fixes, vos investissements, votre épargne et vos dépenses plaisir. Ainsi, si vous avez gagné 100 € et que votre plan ressemble à celui donné plus haut, vous allez attribuer 60 € aux coûts fixes, 10 € à votre compte d'investissement et 10 € à votre épargne. Vous pourrez alors dépenser les 20 € restants dans ce qui vous fait plaisir. C'est sympa, non ? Eh bien, cela pourrait même être encore mieux, parce qu'une fois que tout sera automatisé, l'argent sera réparti de votre compte courant vers les comptes appropriés sans que vous ayez à y penser.

Pour voir une démonstration de ce fonctionnement, utilisons l'exemple de Michelle.

Michelle reçoit son salaire une fois par mois. Celui-ci est versé directement sur son compte courant. Son compte d'épargne prélève 5 % et distribue l'argent dans deux catégories : 1 % dans un sous-compte destiné à son mariage et 4 % destinés à l'apport pour sa future maison (voilà pour les objectifs d'épargne mensuels). Ensuite, un autre virement prélève 10 % et les place sur son assurance-vie composée d'un fonds en euros.

Son système règle également automatiquement ses frais fixes. Elle l'a configuré de manière à ce que la plupart de ses abonnements et de ses factures soient payés par prélèvement. Certaines de ses factures ne peuvent pas l'être, comme son loyer. Dans ce cas, elle les paie à partir de son compte courant. L'argent restant sur son compte est utilisé pour ses dépenses.

Pour ne pas dépenser plus que ce qu'elle possède, elle se concentre sur deux points : les dîners au restaurant et les fringues. Elle a mis en place des alertes sur son compte MoneyCenter (Boursorama) au cas où elle dépenserait plus que ses objectifs ne l'y autorisent et elle garde une réserve de 500 € sur son compte courant en cas de besoin (les quelques fois où elle a dépensé trop d'argent, elle s'est servie de l'argent destiné aux dépenses inattendues sur son compte d'épargne). Pour suivre ses dépenses plus facilement, elle utilise autant que possible sa carte bleue pour tous ses achats plaisir. Si elle retire de la monnaie pour prendre le taxi ou s'acheter un café, elle garde les tickets et essaie de les pointer aussi souvent que possible.

En milieu de mois, l'agenda de Michelle lui rappelle de vérifier son compte sur MoneyCenter pour être sûre qu'elle n'a pas dépassé ses limites en termes de dépenses. Si tout va bien, elle retourne à ses activités. Si elle a dépassé les montants, elle cherche les postes qui pourraient être réduits pour que ses finances restent stables ce mois-ci.

Heureusement, elle a quinze jours pour se remettre sur la bonne voie et en refusant poliment d'aller au restaurant, ses finances seront de nouveau sur les rails.

> *« J'ai paramétré des virements automatiques sur mes comptes d'épargne et d'investissement le premier de chaque mois. Mon principe, c'est paie-toi d'abord et profite de ce qui reste. J'utilise Microsoft Money pour suivre toutes mes factures, mes revenus et mes dépenses, ainsi que mon budget. En trois clics, j'ai toutes les informations dont j'ai besoin pour voir comment se portent mon budget et mon épargne. C'est vraiment facile pour voir où va mon argent. »*
>
> ***Jonathan Roth, 24 ans.***

À la fin du mois, Michelle a consacré moins de deux heures au suivi de ses finances, en a pourtant investi 10 %, économisé 5 % (dans des sous-comptes pour son mariage et sa maison) et a réglé toutes ses factures dans les temps. Elle n'a refusé qu'une seule sortie, et ça n'a pas posé de problème. En fait, rien n'a posé de problème.

Créez votre flux financier automatique

Maintenant que vous avez vu comment cela fonctionne, il est temps de mettre en place votre flux financier automatique. Vous allez commencer par relier tous vos comptes entre eux. Ensuite, vous mettrez en place des virements programmés à différents moments du mois. Dans le tableau ci-dessous, nous partons du postulat que vous êtes payé une fois par mois, mais j'ai également pris en compte les cas

particuliers, comme les personnes payées deux fois par mois ou les indépendants, aux revenus irréguliers.

Pour vous y mettre, vous aurez besoin d'une liste complète de tous vos comptes, leurs URL, les logins et mots de passe. Créez un tableau qui ressemble à celui-ci :

COMPTE	URL	LOGIN	MOT DE PASSE
Compte courant			
Compte d'épargne			
PEE			
Perco			
PEA			
Assurance-vie			
Livrets/Superlivrets			

Ainsi, avant de commencer à relier vos comptes en ligne, il faudra peut-être vous entendre avec votre employeur pour que votre salaire soit versé au bon endroit. Si ce n'est pas le cas, parlez-en avec votre responsable des ressources humaines et mettez en place un virement automatique sur votre compte courant (c'est facile, il suffit de donner vos coordonnées bancaires à votre employeur).

Reliez vos comptes

Tout d'abord, connectez-vous sur chacun de vos comptes et mettez en place des virements programmés d'un compte à l'autre. Lorsque vous vous connectez à l'un d'entre eux, on vous propose généralement une option du type « Mettre en place des virements permanents ».

Voici tous les liens que vous avez besoin de créer :

- Si vous ne l'avez pas encore fait, reliez votre salaire à votre PEE pour l'alimenter automatiquement tous les mois en profitant de l'abondement maximum qu'offre votre entreprise.
- Reliez votre compte courant à votre compte d'épargne.
- Reliez votre compte courant à votre compte d'investissement/votre assurance-vie.

Pour finir, il existe des paiements qui ne peuvent pas être prélevés automatiquement depuis votre compte courant. Si, par exemple, vous louez un appartement à une vieille dame, il est possible qu'elle ne possède pas une infrastructure financière. Pff, faut s'y mettre, Josiane ! Quoi qu'il en soit, vous pouvez toujours automatiser les paiements de votre loyer en utilisant un virement permanent depuis votre compte courant.

Ce qui importe, c'est de choisir la bonne date pour vos virements. C'est indispensable, mais on passe souvent à côté. Si vous prévoyez des virements automatiques à des moments inopportuns, cela nécessitera irrémédiablement plus de travail. Ainsi, si les paiements de votre carte bleue à débit différé sont effectués le premier du mois, mais que vous ne recevez pas votre salaire avant le 15, cela risque de poser parfois quelques problèmes…

Où va l'argent ?

CE SUPPORT…	… ALIMENTE CES ÉLÉMENTS
Salaire	– PEE (intéressement, participation et versement volontaire)/Perco ; – compte courant (virement direct).
	– assurance-vie/PEA ;

Compte courant	– compte d'épargne (livret sous-divisé en objectifs d'épargne) ; – dépenses fixes qui ne peuvent pas être payées par prélèvement ; – dépenses occasionnelles en espèces ; – compte carte bleue.
Carte bleue	– dépenses fixes ; – dépenses plaisir.

CONSEILS DE LA BLOGOSPHÈRE

METTEZ LE SYSTÈME EN PLACE ET OUBLIEZ-LE

Automatisez vos finances pour vous concentrer sur vos objectifs à long terme.
Par Gina Trapani, de www.lifehacker.com

Les fous de technologie qui en veulent plus en moins de temps ne souhaitent pas s'embarrasser des corvées financières telles que l'écriture de chèques et le virement de fonds, ce qui explique pourquoi l'automatisation des finances est si populaire au sein du lectorat de Lifehacker.

Pour ma part, voilà où je me situe : « Mettre en place et ne plus y penser » est le credo de mon système de finances personnelles. À vrai dire, ce n'est pas que je n'y pense plus, mais je configure mes comptes de manière à ce qu'ils fonctionnent tout seuls autant que possible et je les contrôle tous les mois pour m'assurer que tout se passe comme prévu.

Je suis occupée et je ne veux pas me soucier de mon argent plus que nécessaire, donc j'utilise beaucoup les virements automatiques, les dépôts et les notifications par e-mail pour que chaque dollar que je possède soit au bon endroit. De nos jours, la plupart des banques

proposent tous les services nécessaires pour automatiser nos comptes, comme des notifications par e-mail au cas où vos finances passeraient en dessous d'un certain seuil. J'utilise tous ces outils : je reçois mon salaire, les factures sont payées et ma carte bleue (à débit différé) est complètement remboursée avec un minimum d'intervention. Pour la gestion financière hebdomadaire, ce système fonctionne comme sur des roulettes.

La boîte à outils. Pour avoir une vision à plus long terme de mes finances, j'utilise une copie de Quicken[1] sur mon bureau pour récupérer toutes les transactions sur mon compte et me faire de jolis graphiques. Grâce à Quicken, je peux vérifier à tout moment mon solde net et voir s'il y a des dépenses que je pourrais réduire. C'est à ce genre de tâches que je consacre le plus de temps : décider de mes objectifs d'épargne, les suivre, comparer avec ma situation de l'année dernière, réfléchir à ma situation de l'an prochain. Comme je suis obsédée par la productivité personnelle, avoir des objectifs et utiliser des repères pour y parvenir me réussit bien. Je me sers de Google Calendar pour me fixer douze objectifs d'épargne tout au long de l'année, dont chacun m'est rappelé par e-mail. À la fin du mois, je reçois un e-mail de mon calendrier pour me dire : « Nous sommes en octobre, il devrait donc y avoir xxxx $ sur votre compte d'épargne ! » Cela me permet de me recentrer sur mes finances lorsque mon attention a été détournée par d'autres choses.

En tant qu'indépendant, les choses se compliquent au moment des impôts, c'est-à-dire quatre fois par an. J'effectue des transferts automatiques mensuels sur un compte destiné aux impôts pour pouvoir les régler chaque trimestre sans être désemparée (ce n'est pas un bon sentiment, donc faites en sorte de l'éviter. En réalité, rester dans un état d'esprit de confiance et de prospérité est l'une des meilleures stratégies financières que vous puissiez adopter, peu importe l'état de vos comptes). J'utilise une feuille de calcul toute simple pour noter les déductions d'impôts et une grande enveloppe en papier kraft par an pour garder les originaux des reçus.

Stratégies de réduction d'endettement. Certaines des meilleures stratégies de réduction de l'endettement transmises par les lecteurs de Lifehacker impliquent de se piéger soi-même en mettant de l'argent de

côté et en le rendant difficile d'accès. Beaucoup appliquent une stratégie « à l'ancienne » : ne plus utiliser de carte de crédit et rembourser en priorité celles avec le plus haut taux d'intérêt. Une autre stratégie permettant d'éviter les achats impulsifs est de remplir un panier d'achats en ligne ou une liste de vœux et d'attendre une ou deux semaines avant de cliquer sur le bouton « Valider mes achats ». J'applique beaucoup cette méthode. Souvent, les achats impulsifs perdent de leur sens lorsque vous prenez le temps d'y réfléchir.

Pour terminer, sachez que gérer ses finances correctement, c'est un peu comme mettre en place un système de productivité personnelle : vous gardez des traces de tout, sans en faire un travail à temps plein. Vous vous fixez des objectifs, vous les répartissez sous forme de petites tâches, vous économisez du temps en automatisant vos tâches manuelles et vous consacrez du temps et de l'énergie intellectuelle à vous concentrer sur ce qui compte vraiment. C'est ce que j'essaie de faire de mon temps et de mon argent.

Gina Trapani est l'éditrice-fondatrice de Lifehacker.com, un blog quotidien sur les logiciels et la productivité personnelle.

La meilleure façon d'éviter ce décalage entre les factures à régler et vos entrées d'argent est de programmer le règlement de toutes vos factures au même moment. Pour ce faire, réunissez-les toutes, appelez vos créanciers et demandez-leur de changer leur date de facturation. Pour la plupart d'entre elles, cela ne prendra que cinq minutes. Il faudra peut-être quelques mois de rodage au système, mais tout fonctionnera très bien. Si vous êtes payé le premier du mois, je vous conseille de faire échoir toutes vos factures à cette période. Appelez vos créanciers et dites-leur : « Bonjour, actuellement mes factures sont débitées le 17 de chaque mois et j'aimerais modifier cette échéance pour que le règlement ait lieu le 7 du mois. Faut-il que je fasse quelque chose ou cet appel suffit-il ? » Bien sûr, selon votre situation, vous pouvez choisir la date de prélèvement qui vous convient le mieux.

Maintenant que tout est programmé pour le début du mois, il est temps de vous occuper de vos transferts. Voici comment mettre en place votre flux financier automatique, en supposant que vous soyez payé le premier du mois :

- ***Le 2 du mois :*** une partie de votre salaire est envoyée directement sur votre PEE/Perco. Le reste est viré directement sur votre compte courant. Même si vous êtes payé le 1er, l'argent n'apparaîtra pas sur votre compte avant le 2, gardez bien cela à l'esprit. N'oubliez pas que vous allez utiliser votre compte courant comme votre boîte e-mail : tout arrive dessus et vous répartissez le contenu dans les différents casiers.

Attention : la première fois que vous mettez en place ce système, laissez une somme, pourquoi pas 500 €, sur votre compte courant au cas où un transfert poserait problème. Ne vous inquiétez pas : si quelque chose ne fonctionne pas comme prévu, utilisez les conseils de négociation pour faire supprimer les frais de découvert.

- ***Le 5 du mois :*** transfert automatique sur votre compte d'épargne. Mettez en place un virement permanent de votre compte courant vers votre compte d'épargne le 5 de chaque mois. Attendre le 5 vous permettra d'avoir un peu de marge de manœuvre. Si, pour une raison ou pour une autre, votre salaire n'apparaît pas sur votre compte le premier du mois, vous avez quatre jours pour effectuer les modifications nécessaires ou pour suspendre le virement du mois en question.

Ne vous contentez pas de mettre en place le virement, pensez aussi à son montant. Suivez le pourcentage de vos revenus mensuels que vous avez prévu d'épargner dans votre plan de dépenses intelligentes (généralement 5 à 10 %). Si vous ne pouvez pas en épargner autant tout de suite, pas de problème : paramétrez un virement permanent de

5 € pour vous prouver que cela fonctionne. Le montant est un facteur important : 5 € ne constitueront pas un trou dans vos finances, mais une fois que vous aurez constaté que cela fonctionne, il sera bien plus facile d'augmenter cette somme.

- ***Le 5 du mois :*** virement permanent sur votre assurance-vie/PEA. Pour le mettre en place, connectez-vous sur votre compte courant et créez un virement permanent vers votre compte d'investissement. Reportez-vous à votre plan de dépenses intelligentes pour calculer le montant du transfert. Cela doit représenter environ 10 % de votre salaire.
- ***Le 7 du mois :*** règlement automatique de toutes vos factures. Si votre fournisseur n'accepte pas de prélever à la date de votre choix, il vous permettra au moins de payer votre facture par virement depuis votre compte courant et de mettre en place un virement automatique.

Lorsque l'argent arrive sur votre compte

LE...	... CES ACTIONS ONT LIEU
2 du mois	– une partie de votre salaire est versée sur votre PEE/Perco ; – le reste de votre salaire est versé directement sur votre compte courant.
5 du mois	– virement automatique de votre compte courant à votre compte d'épargne ; – virement automatique de votre compte courant vers votre assurance-vie/PEA.
7 du mois	– règlement automatique des factures (et de votre carte bleue si elle est à débit différé).

Adaptez le système

Nous venons de voir le b.a.-ba de votre flux financier automatique, mais vous ne recevez peut-être pas votre salaire une fois par mois. Ce n'est pas un problème, vous pouvez très bien ajuster le système ci-dessus de manière à ce qu'il corresponde au programme de vos paiements.

Si vous êtes payé deux fois par mois : je vous conseille de reproduire le système ci-dessus le 1er et le 15 du mois, avec la moitié des sommes à chaque fois. C'est assez facile à faire, mais ce qu'il faut garder en tête, c'est le paiement de vos factures. Si le second versement (le 15) n'arrive pas au bon moment pour régler vos factures, assurez-vous de le configurer de manière à ce que ces factures soient payées en intégralité le 7. Une autre façon de mettre en place votre système est de réaliser la moitié des paiements avec l'un des versements (retraite, dépenses fixes) et l'autre moitié avec le second (épargne, dépenses plaisir), mais cela n'est peut-être pas le plus judicieux.

Vivre aussi dans le présent

Comment dépenser mon argent ?

Bon. Vous avez votre infrastructure. Chaque mois, de l'argent est transféré automatiquement vers vos comptes d'investissement et d'épargne. Vous avez même réduit vos dépenses en vous concentrant sur les points les plus importants. Où donc dépenser tout cet argent ?

Bonne question. Les seules personnes à m'avoir posé cette question sont des gens qui économisent **trop**.

La réponse est simple : une fois que votre argent est sous contrôle et que vous avez atteint vos objectifs, il faut dépenser l'argent qu'il vous reste. Reprenez vos objectifs d'épargne. Si vous n'avez pas prévu de « vacances » ou un « nouveau snow-board », peut-être faudrait-il y réfléchir. Sinon, à quoi sert tout cet argent ?

L'argent existe pour une raison, vous permettre de faire ce que vous voulez. Bien sûr, chaque euro que vous dépensez aujourd'hui aurait plus de valeur plus tard. Pourtant, vivre pour demain n'est pas un bon choix. Vous êtes aussi votre propre investissement, la plupart des gens l'oublient. Pensez aux voyages, les apprécierez-vous toujours plus tard ? Ou à cette conférence à laquelle vous voulez assister et qui vous fera rencontrer les meilleurs dans votre métier. Mon ami Paul possède un « budget réseau » qu'il utilise pour voyager chaque année afin de rencontrer des gens intéressants. Si vous investissez en vous, le rendement potentiel est sans limites.

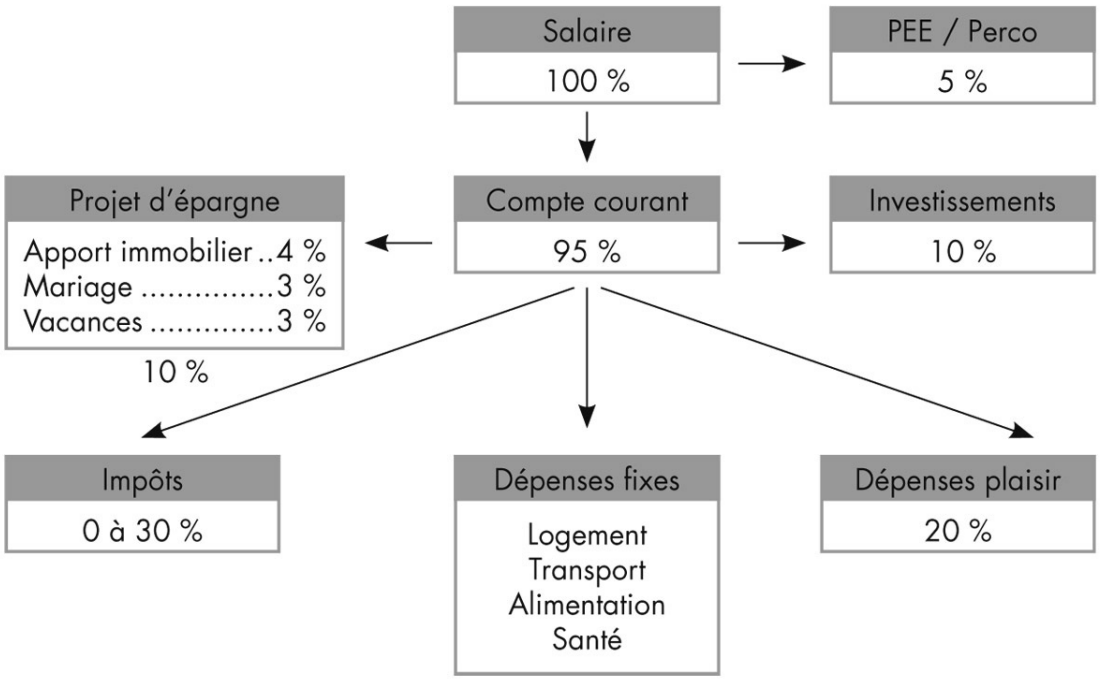
Si vous atteignez vos objectifs, vous pouvez aussi décider d'épargner moins et d'augmenter la part allouée aux dépenses plaisir.

Encore une chose : au risque de paraître mièvre, l'un des meilleurs rendements que j'ai pu obtenir provient de la philanthropie. Qu'il s'agisse de votre temps ou de votre argent, je ne peux qu'insister sur l'importance de donner aux causes qui vous tiennent à cœur. Proposez votre temps à l'école de votre quartier, à une association pour la jeunesse ou encore aidez les enseignants à obtenir le matériel dont ils ont besoin en donnant sur aide-et-action.org. Pour en savoir plus sur les dons, rendez-vous ici.

Trop économiser est le genre de bon problème qu'une personne peut avoir. Heureusement, il y a également de bonnes solutions pour y remédier.

Si vous avez des revenus irréguliers : les revenus irréguliers, comme ceux des indépendants, sont difficiles à planifier. Certains mois, il peut arriver que vous ne gagniez presque rien, d'autres mois vous croulez sous les billets. Ce genre de situation nécessite d'apporter quelques modifications à vos dépenses et à votre épargne.

Automatiser ses finances : comment ça marche ?



Tout d'abord, et cela diffère du plan de dépenses intelligentes, vous allez devoir décider du montant dont vous avez besoin pour survivre tous les mois. Il s'agit du minimum : loyer, alimentation, transport, crédits – les bases. Ces dépenses sont vos besoins mensuels primaires (pour en savoir plus, voir la pyramide de Maslow dans l'article « Les 2 bonnes raisons de quitter son boulot » sur Esprit-riche.com : http://url-ok.com/b10aa7).

Maintenant, revenons au plan de dépenses intelligentes. Ajoutez un objectif d'épargne de trois à six mois de revenus bruts avant de faire tout investissement pour vous constituer une épargne de précaution. Si vous n'avez pas d'épargne de précaution, réunir cette somme sera votre premier projet. Ainsi, si vous avez besoin d'au moins 1 500 € par mois pour vivre, vous aurez besoin d'avoir entre 15 000 € et 18 000 € d'économies, que vous pourrez utiliser les mois où les revenus sont

moins importants. Cette réserve se présente sous la forme d'un compte sur livret, d'un livret de développement durable ou d'un livret A. D'abord, ne cherchez pas à investir lorsque vous mettez en place votre épargne de précaution. Ensuite, lorsque la réserve est pleine et que les mois sont bons, investissez tout l'argent qu'il vous reste après avoir suivi le schéma d'épargne et d'investissement standard.

Une fois que vous avez un coussin de réserve de douze mois, félicitations ! Vous pouvez maintenant revenir à un plan de dépenses intelligentes normal grâce auquel vous allez placer votre argent sur vos comptes d'investissement. Comme vous êtes indépendant, vous n'aurez pas accès à un Perco ou à un PEE, mais vous pouvez envisager de souscrire à un Perco-I, un Perp, un PEI ou un contrat Madelin, qui sont de très bonnes alternatives. Gardez simplement à l'esprit qu'il est peut-être judicieux de placer un peu plus d'argent sur votre compte d'épargne les bons mois pour compenser les mois les moins rentables.

Vos finances sont automatisées

Félicitations ! La gestion de votre argent est désormais sur pilote automatique. Non seulement vos factures sont réglées automatiquement et dans les temps, mais en plus, vous économisez et vous investissez de l'argent chaque mois. Ce qui est beau dans ce système, c'est qu'il fonctionne sans votre intervention et qu'il est assez souple pour vous permettre d'ajouter ou de supprimer des comptes à tout moment. Vous accumulez de l'argent avant toute chose.

Vous vous demandez peut-être ce qu'il se passera avec l'argent que vous avez prévu d'investir. Actuellement, il grandit chaque mois à mesure que vous contribuez à vos comptes d'épargne et à votre assurance-vie, sans bouger de votre fauteuil. Dans le chapitre suivant, nous parlerons de la façon dont vous pouvez devenir votre propre

expert en investissement et de la façon dont vous pouvez obtenir le meilleur rendement sur l'argent investi.

1. Quicken est un outil permettant de faire ses comptes. BankPerfect est une alternative gratuite. Pour avoir un comparatif d'outils pour faire ses comptes en ligne, consultez http://url-ok.com/99647a (« 6 solutions pour gérer ses comptes » sur Esprit-riche.com).

PASSEZ À L'ACTION : SEMAINE 5

1. Listez tous vos comptes au même endroit (1 heure). Pour relier vos comptes entre eux, vous allez devoir être connecté sur chacun d'entre eux. Facilitez-vous la vie en conservant toutes les données de connexion au même endroit (en prenant évidemment soin de protéger le document en question). Au cours des prochains mois, vous allez agir sur vos comptes, il est donc utile de conserver toutes ces informations de manière à pouvoir y accéder de chez vous et de votre travail.

2. Mettez en place votre flux financier automatique (5 heures). Déterminez le point central de votre flux financier automatique : les virements programmés. Votre système enverra automatiquement de l'argent vers vos comptes d'investissement et d'épargne, vous laissant le reste pour vos dépenses plaisir. N'oubliez pas de redéfinir les dates de prélèvement pour que votre flux soit bien synchronisé avec vos factures.

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

6

Le mythe de l'expertise financière

Pourquoi les sommeliers professionnels et les courtiers ne servent à rien et comment vous pouvez être meilleur qu'eux.

Si je vous proposais de goûter à l'aveugle un vin à 35 € et un autre à 1 200 €, pourriez-vous faire la différence entre les deux ? Je suis prêt à vous parier 20 € que vous n'y arriveriez pas. En 2001, Frédéric Brochet, chercheur à l'université de Bordeaux, a mené une étude qui a provoqué une onde de choc dans le secteur du vin. Déterminé à comprendre comment les amateurs de vin choisissent les vins qu'ils apprécient, il a invité 57 spécialistes reconnus à évaluer deux vins, un rouge et un blanc.

Après avoir goûté les deux vins, les experts ont qualifié le vin rouge d'intense, profond et épicé, des termes généralement utilisés pour décrire les vins rouges. Le vin blanc était décrit de la même façon : vivant, frais et floral. Pourtant, aucun d'entre eux n'a décelé que les deux vins étaient en fait exactement le même vin. Pire encore, il

s'agissait dans les deux cas d'un vin blanc auquel on avait ajouté du colorant alimentaire.

Arrêtons-nous un instant. Cinquante-sept sommeliers n'ont pas pu reconnaître qu'ils buvaient deux vins identiques : il faut que je vous dise quelque chose à propos des spécialistes. Les Français (et encore plus les Américains) adorent les spécialistes. On se sent rassuré à la vue d'un grand pilote en uniforme dans le cockpit d'un avion. On fait confiance aux médecins qui nous prescrivent les bons médicaments, on fait confiance aux avocats qui nous rendront justice et nous buvons les paroles des pontes qui interviennent dans les médias. On nous apprend que les spécialistes méritent une compensation pour leur formation et leur expérience. Après tout, qui irait engager le premier venu pour construire une maison ou retirer une dent de sagesse ?

Toute notre vie, on nous apprend à nous incliner devant les experts, les enseignants, les docteurs et les « professionnels » de l'investissement. Pourtant, l'expertise, c'est surtout une question de résultat. Vous pouvez avoir les meilleurs diplômes des meilleures écoles, si vous ne pouvez pas faire le travail pour lequel vous avez été engagé, votre expertise n'a aucun sens. Dans nos cultures qui valorisent les spécialistes, quels sont ces résultats ? En ce qui concerne le secteur de la finance, ils sont assez décevants. Tout ce qu'on y a gagné, ce sont des classes d'élèves qui échouent à des tests de culture financière : en 2008, des titulaires de l'équivalent américain du baccalauréat ont répondu correctement à 48 % des questions de l'enquête nationale sur la culture financière de Jumpstart Coalition, contre 65 % de bonnes réponses pour les diplômés universitaires. On croit qu'investir, c'est deviner quelle sera la prochaine valeur phare. Au lieu de s'enrichir en économisant et en investissant, la plupart des ménages s'endettent. Même les sorciers de Wall Street sont incapables de gérer le risque de

leurs propres entreprises. Quelque chose ne tourne pas rond : nos spécialistes de la finance nous déçoivent.

Lorsqu'il est question d'investissement, il est facile de se laisser submerger par toutes les possibilités : les valeurs à faible, moyenne et forte capitalisation, les SCPI (Sociétés civiles de placement immobilier), les obligations, les fonds croissance, sans parler des taux de change, des taux d'intérêt, des objectifs d'allocation et de la diversification. C'est pour cette raison que tellement de gens aimeraient pouvoir déléguer entièrement cette tâche. C'est une question compliquée, car les spécialistes de la finance, en particulier les gestionnaires de fonds et ceux qui essaient de prédire l'évolution du marché, ne sont souvent pas meilleurs que les amateurs. Parfois même, ils sont pires. La plupart des jeunes âgés de 20 et 30 ans peuvent gagner plus que ces prétendus experts en investissant tout seuls.

Pas de conseillers financiers, pas de gestionnaire de fonds, juste des investissements automatisés dans des fonds peu coûteux (j'y reviendrai au chapitre suivant). Pour l'investisseur moyen, la valeur de l'expertise financière est un mythe. Cela s'explique par plusieurs raisons que je vous détaillerai plus loin, mais j'insiste pour que vous réfléchissiez à la façon dont vous considérez les spécialistes dans votre vie. Méritent-ils d'être placés sur un piédestal ? Méritent-ils ces dizaines de milliers d'euros de salaire ? Si c'est le cas, quelles performances attendez-vous de leur part ?

En vérité, devenir riche est sous *votre* contrôle, et non entre les mains de quelques experts. Vos finances dépendent des sommes que vous êtes capable d'économiser ainsi que de votre plan de dépenses intelligentes. Pourtant, admettre ce fait demande du cran, parce que cela veut dire que vous reconnaissez que la seule personne responsable de votre richesse, c'est vous, et non des conseillers, des stratégies

d’investissement complexes ou « les conditions du marché ». Cela veut également dire que vous êtes le seul à contrôler ce qui vous arrive et ce qu’il advient de votre argent.

Vous savez ce qui est le plus drôle dans ce livre ? Non, ce ne sont pas les groupies des finances personnelles que je rêve d’avoir. Ce sont les e-mails incrédules que je reçois de la part de gens qui viennent de lire ce chapitre. Quand je leur dis qu’ils gaspillent leur argent en investissant dans des fonds coûteux ou en faisant confiance à un conseiller financier dont les performances sont inférieures à celles du marché, ils me répondent « n’importe quoi » ou « ça ne peut pas être vrai, regarde le rendement de mes investissements », sans vraiment comprendre combien ils ont gagné une fois les impôts et les frais déduits. Cela dit, ils doivent *sûrement* réaliser de belles performances. Ils ne continueraient pas à investir s’ils ne gagnaient pas beaucoup d’argent, non ?…

Dans ce chapitre, je vais vous montrer comment vous pouvez surperformer les pontes de la finance en contournant leur « expertise » (et leurs frais) et en adoptant l’approche la plus simple pour investir. Ce n’est pas facile d’accepter le fait que faire confiance à de prétendus « spécialistes » est vraiment inefficace, mais restez avec moi. Je vais vous le démontrer et je vais aussi vous montrer une méthode simple pour investir tout seul.

Les experts ne peuvent pas prédire l’évolution du marché

Avant de parler de la façon dont vous pouvez battre les spécialistes, observons plus en détail comment ils opèrent et pourquoi leurs conseils sont si souvent erronés.

Les experts financiers les plus visibles sont les nababs de la finance et les gestionnaires de portefeuilles (ces gens qui choisissent des valeurs au sein de fonds de placement). Ils adorent nous régaler de leurs prédictions sur l'avenir du marché : en hausse ! en baisse ! Et ils nous parlent encore et encore de la façon dont les taux d'intérêt, la production de pétrole et le battement d'ailes d'un papillon en Chine affecteront les marchés boursiers. On appelle ce genre de prévisions « anticiper le marché ». La vérité, c'est qu'ils ne peuvent tout simplement pas prédire de combien le marché va augmenter, chuter, ou même la direction dans laquelle il se dirige. Tous les jours, je reçois des e-mails de gens qui me demandent ce que je pense du pétrole, des marchés des changes ou de Google. Qui sait quelque chose sur ces sujets ? Pas moi en tout cas, surtout en ce qui concerne le court terme. Malheureusement, personne ne peut prédire l'évolution du marché. Cela n'empêche pas les têtes pensantes de la télé de faire chaque jour des prédictions grandioses, dont on ne les tient jamais pour responsables, qu'ils aient raison ou tort.

Les médias interprètent la moindre fluctuation du marché. Un jour, les pontes répandent la morosité à propos d'une baisse du marché de plusieurs centaines de points, et trois jours plus tard, la une des journaux présente des images d'espoir parce que le marché s'est redressé de 500 points. C'est assez passionnant à observer, mais gardez du recul et posez-vous quelques questions : « Est-ce que cela m'apprend quelque chose ? Suis-je submergé par l'information à propos d'un marché qui monte un jour et descend le lendemain ? » L'abondance d'informations n'est pas toujours une bonne chose, notamment si cela ne vous permet pas d'agir et vous amène à commettre des erreurs dans votre stratégie d'investissement. Ce que vous devez retenir de tout cela, c'est qu'il faut ignorer les prédictions des nababs. Ils ne savent pas de quoi le futur sera fait.

Même si vous pensez qu'ils s'y connaissent plus que vous, les gestionnaires de fonds sont eux aussi en proie au matraquage financier. On peut le voir dans les modèles de transaction des fonds eux-mêmes : les fonds communs font régulièrement tourner les valeurs, ce qui veut dire qu'ils achètent et vendent beaucoup (ce qui engendre des frais de transaction). Les gérants sont à la poursuite de la dernière valeur phare, confiants dans leur capacité à déceler quelque chose que des millions de confrères n'ont pas vu. En plus, ils demandent des compensations mirobolantes pour leur travail. Jugez plutôt : en 2009, le salaire moyen annuel chez Goldman Sachs était de 770 000 $. Ce n'est pas une faute de frappe, c'est bien la somme moyenne gagnée par les employés de Goldman Sachs en salaire et bonus (ceci étant une moyenne, on imagine que les salariés ayant un emploi peu qualifié perçoivent un revenu bien plus modeste !). Malgré cette compensation astronomique, les gestionnaires de fonds de toutes les sociétés n'arrivent pas à surperformer le marché 75 % du temps.

Vous allez me répondre : « Mais mon fonds est différent. Le gestionnaire a obtenu un rendement de 80 % au cours des deux dernières années ! » C'est génial, mais ce n'est pas parce qu'une personne surperforme le marché une année ou deux qu'elle recommencera l'année suivante. Pensez à l'an 2000 : si vous avez jeté un œil aux cinquante fonds les plus performants de l'époque, il n'y en a pas un seul qui figurait sur la même liste pour l'année 1998 ou 1999. Et si je vous demande le nom des meilleures valeurs des dix dernières années, vous allez peut-être me répondre Apple, mais auriez-vous pensé à LVMH ?

Le problème, c'est que personne ne peut deviner systématiquement quels fonds ou quelles valeurs vont surperformer, ni même suivre les

performances du marché au fil du temps. Quiconque affirme le contraire est un menteur.

Il faut donc ignorer les prédictions des nababs et les performances de l'année passée. Un gestionnaire de fonds est peut-être capable de réaliser de très bonnes performances à court terme, mais il ne dépassera pratiquement jamais le marché à long terme à cause des coûts, des frais et de la difficulté mathématique croissante liée à la sélection des titres qui surperforment (nous y reviendrons plus loin). Lorsque vous évaluez un fonds, le seul moyen de le juger réellement est de regarder son historique sur les dix dernières années, voire sur une plus longue période. Là encore, on ne pourra cependant pas prédire l'avenir à partir du passé.

D'autres exemples : comment les « experts » ne peuvent pas anticiper le marché

Les têtes pensantes et les émissions de télévision savent exactement comment attirer votre attention : des graphiques colorés, des gens qui parlent fort et des prédictions audacieuses qui peuvent ou non (probablement pas, d'ailleurs) se réaliser. C'est peut-être amusant, mais concentrons-nous plutôt sur les chiffres.

Récemment, Helpburn Capital a étudié les performances de l'indice S&P 500 (l'équivalent américain de notre CAC 40) de 1983 à 2003, période au cours de laquelle le rendement annualisé du marché boursier s'élevait à 10,01 %. Ils ont remarqué quelque chose d'étonnant : pendant ces vingt années, si on manquait les vingt meilleures journées pour investir (les jours où les marchés ont le plus augmenté), la performance passait de 10,01 % à 5,03 %. Et si on

manquait les quarante meilleures journées d'investissement, le rendement tombait à 1,6 %, à peine le montant investi. Malheureusement, on ne peut pas connaître à l'avance les meilleurs moments pour investir. La seule solution à long terme est d'investir régulièrement, de placer autant d'argent que possible dans des fonds peu coûteux et diversifiés, même quand l'économie est morose.

Des lettres d'information sans intérêt. Une étude menée en 1996 par John Graham et Campbell Harvey s'est penchée sur plus de 200 lettres d'information traitant des anticipations du marché. Les résultats de l'étude ont été peu concluants. « Nous avons découvert que ces lettres ne fournissaient pas de conseils en accord avec le marché », voilà sur quoi les auteurs ont mis le doigt, comme seuls les chercheurs savent le faire. Ce qui est très drôle, c'est qu'à la fin des 12,5 années qu'ils ont étudiées, 94,5 % de ces communications avaient mis la clé sous la porte. Non seulement elles n'ont pas réussi à prédire exactement ce qui allait se passer, mais en plus elles n'ont pas réussi à faire durer leur activité. Allez, les devins des marchés, il est temps d'aller jouer ailleurs.

Je terminerai avec quelques exemples supplémentaires. En décembre 2007, le magazine américain *Fortune* a publié un article intitulé « Les meilleures actions pour 2008 » (“*The Best Stocks for 2008*”) qui contenait une section spéciale consacrée à la banque d'investissement américaine Merrill Lynch et qui disait : « Les investisseurs intelligents doivent acquérir ce titre avant que quelqu'un d'autre ne le fasse. » Et en avril 2008, *BusinessWeek* nous conseillait : « Ne vous méfiez pas de Lehman Brothers. » Visiblement, ils n'avaient pas prévu que ces établissements seraient touchés par la crise des *subprimes*… Je ne sais pas comment ça se passe pour vous, mais moi, je me méfie des conseils sans fondement que l'on enrobe avec de belles allitérations.

Comment les experts financiers masquent leurs mauvaises performances

Comme je viens de vous le démontrer, les « spécialistes » se trompent souvent et n'arrivent pas à dépasser le marché. Plus énervant encore, ils savent comment masquer leurs performances pour qu'on ne puisse pas trouver la faille. En fait, le secteur de la finance, y compris les entreprises qui gèrent des fonds communs et les prétendus experts, est plus sournois que vous ne pouvez l'imaginer.

L'une des grandes astuces qu'ils utilisent, c'est de ne jamais reconnaître qu'ils ont tort. Daniel Solin, auteur du livre *The Smartest Investment Book You'll ever Read*, rapporte une étude qui illustre la façon dont les sociétés de notation financière, comme Morningstar, qui attribuent aux valeurs des notes que les investisseurs peuvent utiliser pour avoir une vue d'ensemble de leurs performances, continuent d'émettre des notations favorables, même lorsque les sociétés qu'ils prétendent évaluer s'effondrent et voient leur valeur fondre. (Mis à part leur façon de noter les valeurs, ils ont un excellent site Internet (www.morningstar.com) avec des outils que j'utilise en permanence. Il ne faut pas non plus jeter le bébé avec l'eau du bain.)

Trois investisseurs légendaires qui me font mentir (en quelque sorte…)

En réalité, il existe des investisseurs qui ont surperformé le marché de manière stable pendant des années. Warren Buffett, par exemple, a obtenu un rendement annualisé de 28 % pendant quarante ans. Peter Lynch, de Fidelity, affiche un rendement de 29 % sur trente ans. Et David Swensen, de Yale, présente un rendement de plus de 16 % sur 23 ans. Leurs aptitudes d'investissement sont phénoménales et ils ont mérité leurs titres de meilleurs

investisseurs au monde. Néanmoins, le fait que ces hommes-là dépassent en permanence le marché ne veut pas dire que vous et moi le puissions.

Oui, en théorie, il est possible de surperformer le marché (qui affiche généralement un rendement de 7 % environ une fois l'inflation déduite), comme il est **possible** que je devienne champion de boxe poids lourd. Avec ces millions de gens dans le monde qui essaient de surperformer le marché, il est statistiquement probable que quelques rares personnes se démarquent. Qui est capable de dire si le succès relève de la statistique ou des compétences ? Pourtant, même les spécialistes eux-mêmes s'entendent pour dire que les petits porteurs ne doivent pas s'attendre à des performances comparables aux leurs. D. Swensen, par exemple, a expliqué qu'il réalisait des performances inhabituelles grâce à des ressources professionnelles de pointe, mais, plus important, grâce à leur accès à des investissements que vous et moi n'aurons jamais, comme les meilleurs capitaux-risques et *hedge funds*, dont il peut se servir pour soutenir son allocation d'actifs. Récemment, il a parlé au *Financial Post* de ses ressources par rapport à celles d'un investisseur moyen : « J'ai vingt professionnels à New Haven qui consacrent leur carrière à identifier les opportunités de qualité en gestion active. Si une personne y consacre au mieux quelques heures par soir en semaine et essaie de rivaliser avec ces institutions qui ont des milliers de personnes à leur service, cela ne rime à rien. »

L'étude dont parlait Daniel Solin révèle la chose suivante :

Quarante-sept sociétés de conseil sur cinquante ont continué à recommander d'acheter ou de garder des titres de sociétés jusqu'à ce qu'elles soient déclarées en faillite.

Douze sociétés sur dix-neuf étaient encore notées « acheter » ou « garder » le jour même où elles ont été déclarées en faillite.

Les sociétés comme Moody's et Morningstar proposent une notation de valeurs et de fonds censée être le simple reflet de leur valeur, mais le concept même de notation cinq étoiles de Morningstar n'a en fait aucun sens. Pourquoi ? Pour deux raisons :

D’abord, recevoir cinq étoiles n’est pas une garantie de succès. Les chercheurs Christopher Blake et Matthew Morey ont montré, dans une étude réalisée en 1999, que bien que les notations basses aient permis de prédire les valeurs peu performantes, les notations fortes n’étaient pas exactes. Selon eux, « dans la majorité des cas, nous avons peu de preuves statistiques que les fonds les mieux notés par Morningstar ont surperformé les valeurs légèrement moins bien notées ou les fonds avec des notes médianes ». Ce n’est pas parce qu’une société donne cinq belles étoiles à un fonds que les performances de ce dernier seront bonnes.

> *« Plusieurs gestionnaires de fonds communs de placement ont pour pratique le lancement de fonds “incubateurs”. Un fonds va lancer dix nouveaux petits fonds en actions avec différents gestionnaires internes et attend de voir lesquels s’en sortent. Imaginons qu’après quelques années, seuls trois de ces fonds aient produit un rendement total supérieur à celui de la moyenne du marché large. Le gestionnaire met alors ces fonds sur le marché de manière agressive, laisse tomber les sept autres et fait disparaître leurs historiques. »*
>
> ***Burton G. Malkiel,***
> **A Random Walk Down Wall Street.**

Ensuite, lorsqu’on parle de notation de fonds, les sociétés se basent sur ce qu’on appelle « le biais de survie » pour masquer les performances d’une entreprise. Ce biais de survie existe parce que les fonds qui échouent ne sont pas pris en compte dans les études portant sur la performance des fonds, pour la simple raison qu’ils n’existent plus. Ainsi, une société peut lancer une centaine de fonds, dont il ne restera

que la moitié quelques années plus tard. L'entreprise peut se vanter de l'efficacité de ses fonds tout en ignorant les cinquante autres qui ont échoué et ont disparu de la circulation. Pour le dire autrement, lorsque vous voyez sur les sites des fonds de placement et dans les magazines des pages sur les « Dix meilleurs fonds ! », n'oubliez pas la partie immergée de l'iceberg : les fonds sur cette page sont ceux qui n'ont pas été fermés. Parmi ces fonds qui marchent, vous trouverez bien entendu des fonds cinq étoiles.

Les sociétés financières connaissent très bien ce biais, mais elles se soucient plus d'avoir une page entière remplie de fonds affichant des performances exceptionnelles que de dire la vérité. Ainsi, elles ont consciencieusement créé plusieurs méthodes pour tester les fonds rapidement et n'en commercialiser que les plus performants, les meilleurs fonds leur garantissant une réputation en tant que marque.

Comment créer un parfait historique de sélection des valeurs

Nous savons qu'il est presque impossible de battre le marché à long terme. Tournons-nous maintenant vers la probabilité et la chance pour expliquer pourquoi certains fonds sont si séduisants. Un gestionnaire de fonds peut avoir de la chance une, deux ou trois années, mais il est mathématiquement improbable qu'il continue à systématiquement surperformer le marché. Pour examiner la théorie de la probabilité, prenons un exemple simple d'un arnaqueur peu scrupuleux qui voudrait vendre ses services financiers à des investisseurs naïfs.

Il envoie des e-mails à 10 000 personnes et dit à la moitié d'entre elles que la valeur A va augmenter, et à l'autre moitié que ce sera le titre B. Il affirme qu'il ne s'agit que d'un e-mail gratuit pour démontrer ses connaissances. Après quelques semaines, il remarque que par chance, la valeur A a progressé. Il supprime le titre B et se concentre donc sur le titre A en envoyant à ses contacts un e-mail du type « je vous l'avais dit ». Il divise de nouveau les

destinataires en deux groupes : il parle à la moitié d'une valeur C et à l'autre d'une valeur D. Si C ou D croît au cycle suivant, au moins 1 250 personnes auront pu le voir sélectionner deux valeurs avec succès. Les destinataires seront ainsi de plus en plus surpris par sa « compétence ».

Comme nous aimons voir de l'ordre là où il n'y en a pas, nous attribuons à cet arnaqueur une capacité à sélectionner des titres, même si ce n'est que le fruit du hasard, et achetons les « kits d'investissement réussi » qu'il nous vend. Il en va de même pour les articles sur les « fonds cinq étoiles » que vous lisez. La morale de cette histoire, c'est qu'il ne faut pas se fier à une prétendue expertise financière à cause de quelques statistiques impressionnantes.

Les meilleurs sites de finances personnelles en français

Malgré toutes mes critiques à l'égard des pontes pathétiques qui ne savent pas de quoi ils parlent, on trouve encore des personnes pour vous donner une perspective rafraîchissante sur les questions financières. Voici trois de mes sites préférés :

- « La finance pour tous » (www.lafinancepourtous.com) ;
- « Les clés de la banque » (www.lesclesdelabanque.com) ;
- « cBanque » (www.cbanque.com).

Ces astuces sont particulièrement insidieuses, parce qu'il est difficile de savoir les déceler. Lorsque vous voyez une page remplie de fonds affichant un rendement de 15 %, vous supposez tout naturellement que vous en profiterez à l'avenir. C'est encore mieux si vous voyez une notation cinq étoiles émise par une société aussi fiable que Morningstar. Maintenant que vous connaissez le biais de survie et que vous savez que la plupart des notations sont vides de sens, il est facile de comprendre que les spécialistes et les sociétés financières cherchent juste à nourrir leur portefeuille, et non à s'assurer que vous bénéficiez du meilleur rendement.

On parie que vous n’avez pas besoin d’un conseiller financier ?

Vous venez de voir mon plaidoyer contre le bruit médiatique qui entoure les investissements et la faible performance de la plupart des investisseurs professionnels. Il existe une autre catégorie de personnes contre lesquelles je veux vous mettre en garde : les conseillers financiers.

Certains d’entre vous me diront peut-être : « Mais je n’ai pas le temps d’investir mon argent ! Est-ce que je ne pourrais pas faire appel à un conseiller financier ? » Eh oui, le vieil argument de la sous-traitance. On confie à d’autres le nettoyage de nos voitures, notre linge à laver et notre ménage. Alors pourquoi pas la gestion de notre argent ?

La plupart des jeunes n’ont pas besoin d’un conseiller financier. Nos besoins sont si simples qu’avec un peu de temps (quelques heures pendant environ six semaines), nous pouvons mettre en place une structure de finances personnelles qui travaille pour nous.

Il faut savoir en outre qu’un conseiller financier ne cherche pas constamment votre intérêt. Il est censé vous aider à prendre la bonne décision lorsqu’il s’agit de votre argent, mais n’oubliez pas qu’il n’est en rien obligé de faire ce qu’il y a de mieux pour vous. Certains d’entre eux seront de bons conseils, mais bon nombre ne sont d’aucune utilité. S’ils sont payés à la commission, ils vous guideront vers des fonds coûteux et gonflés pour gagner leur commission. En revanche, les conseillers financiers rémunérés au forfait seront plus fiables.

(Aucun des deux ne vous fournira de meilleures performances, seule leur facturation est différente, ce qui a des conséquences sur l’état de vos finances.)

La principale chose à retenir, c'est que la plupart des gens n'ont pas besoin d'un conseiller financier, vous pouvez tout faire vous-même et vous en sortir. Pourtant, si vous hésitez entre engager un conseiller financier ou ne pas investir du tout, alors engagez-en un. Ceux qui se trouvent dans des situations financières complexes, ceux qui ont hérité de sommes importantes et ceux qui sont vraiment trop occupés pour en apprendre plus sur l'investissement peuvent envisager de faire appel à un conseiller. Mieux vaut payer un peu et commencer à investir que de ne rien faire du tout. Si vous envisagez de faire appel à un professionnel, commencez à rechercher de l'aide auprès des associations professionnelles agréées par l'Autorité des marchés financiers (AMF)[1], comme la Chambre des indépendants du patrimoine[2] ou l'Anacofi[3]. Avant de faire confiance à un conseiller, vérifiez qu'il adhère bien à l'une de ces associations.

Vous avez décidé de recourir aux services d'un conseiller financier ?

Si vous cherchez vraiment à faire appel à un conseiller financier, voici un e-mail de prise de contact que vous pouvez modifier et envoyer :

Bonjour Monsieur Durand,

Je souhaite faire appel à un conseiller financier rémunéré sur une base forfaitaire et j'ai trouvé vos coordonnées sur le site www.independants-patrimoine.fr. Je me présente en quelques mots : j'ai 26 ans et je possède près de 10 000 €, dont 3 000 € placés sur un livret A, 3 000 € sur un LDD et 4 000 € en liquidités. Je ne prévois pas d'utiliser cet argent dans un futur proche et recherche donc un placement qui permettrait de maximiser les performances à long terme tout en gardant des coûts réduits.

Si vous pensez pouvoir m'aider, pourrions-nous convenir d'un rendez-vous pour que je puisse vous poser quelques questions ? J'aimerais également en savoir plus sur les clients avec lesquels vous avez travaillé et qui auraient un profil et des objectifs similaires aux miens. Pourrions-nous nous rencontrer à

votre bureau vendredi prochain à 14 heures ? Si cette date ne vous convient pas, je suis également disponible le lundi 9 février.

Bien cordialement,

Vous aurez préparé des questions pour ce rendez-vous, qui ne devrait pas vous coûter le moindre centime. Vous trouverez sur Internet des centaines de modèles de questions (cherchez « questions conseillers financiers » sur Google). Sinon, voici les trois questions à poser :

- « Comment gagnez-vous de l'argent ? Êtes-vous rémunéré à la commission ou au forfait ? Y a-t-il d'autres frais ? » (Choisissez un conseiller rémunéré au forfait sans frais cachés.)
- « Avez-vous travaillé avec des gens ayant un profil semblable au mien ? Quelles sont vos recommandations en général ? » (Prenez des références et contactez ces personnes.)
- « Quelle est votre méthode de travail ? Allons-nous être amenés à discuter régulièrement ou dois-je travailler avec l'un de vos assistants ? » (Vous voulez savoir à quoi vous attendre au cours des trente, soixante et quatre-vingt-dix prochains jours.)

N'oubliez pas que beaucoup de gens utilisent les conseillers financiers comme un soutien et paient des dizaines de milliers d'euros au cours de leur vie pour n'avoir pas consacré quelques heures à se former sur l'investissement. Si vous n'apprenez pas à gérer votre argent à 20 ans, vous en ferez les frais d'une façon ou d'une autre, que vous fassiez appel à un conseiller financier ou non.

> *« Après avoir constaté pendant quatre ans que mon conseiller financier n'affichait aucune rentabilité sur mes investissements, mais me coûtait 1,5 % de frais chaque année, j'ai décidé d'ouvrir un compte de courtage en ligne et de gérer mon argent moi-même. »*
>
> ***Sarah Pura, 24 ans.***

Gestion active *vs* gestion passive

Notez bien que malgré ce pessimisme et ces critiques sur les performances des investisseurs professionnels, je ne vous dis pas qu'investir, c'est gaspiller de l'argent. Ce qu'il faut, c'est savoir où investir.

Les fonds communs de placement, de simples ensembles d'actions (et parfois d'obligations, mais souvent seulement des actions), sont souvent considérés par beaucoup de gens comme la meilleure manière d'investir. Pourtant, comme nous l'avons vu, les gestionnaires de fonds ne surperforment le marché que 25 % du temps et il est parfois difficile de dire quel fonds affichera une bonne performance à long terme. Peu importe la qualité du fonds, ses performances sont atténuées par les frais élevés que facturent les gestionnaires. (Bien sûr, on trouve des fonds abordables, mais compte tenu de la façon dont ils rémunèrent leurs propres gestionnaires et les autres employés, il leur est quasiment impossible de concurrencer les coûts faibles des fonds indiciels dont la gestion est passive, j'y reviens dans une minute.)

Lorsqu'on parle d'investissement, les frais pèsent un poids important sur la performance du placement. C'est une stratégie contre-productive, car nous avons l'habitude de payer pour des services, comme notre abonnement à la salle de sport ou l'entrée au parc d'attractions. Si quelque chose nous procure un avantage, cela mérite un prix juste, n'est-ce pas ? L'important, c'est cette notion de prix *juste* et bon nombre des « spécialistes » auxquels nous nous adressons font tout pour nous soutirer le moindre centime.

En fait, les fonds communs utilisent ce qu'on appelle « la gestion active ». Cela signifie qu'un gestionnaire de portefeuille essaie activement de choisir les meilleurs titres et de vous offrir la meilleure

performance. Intéressant, non ? Pourtant, même avec toutes les analyses et les technologies sophistiquées qu'ils utilisent, les gestionnaires font toujours des erreurs, comme vendre trop vite, vendre et acheter de manière excessive et parier sur des prédictions hasardeuses. Comme ils interviennent fréquemment sur le marché, ils peuvent présenter des résultats à court terme à leurs actionnaires et leur prouver qu'ils font quelque chose (parfois n'importe quoi) pour mériter et faire fructifier leur argent. Pourtant, non seulement ils sous-performent le marché la plupart du temps, mais en plus ils facturent cher leur prestation.

Les fonds communs facturent généralement 1,5 à 3 % des actifs gérés chaque année. En d'autres termes, avec un ratio de dépenses de 2 % et un portefeuille de 10 000 €, vous allez payer 200 € de frais par an. Certains fonds ajoutent même des frais de vente supplémentaires, ou « frais d'acquisition » au prix d'achat (frais en amont) ou au prix de vente (frais en aval) du fonds. Ce sont des astuces qui permettent aux gestionnaires de gagner de l'argent, que leurs performances soient positives ou pas.

Ces 2 % peuvent vous sembler peu de chose, jusqu'à ce que vous les compariez avec l'autre possibilité, la « gestion passive ». Il s'agit de la façon dont les fonds indiciels (cousins des fonds communs) sont gérés. Ces fonds indiciels fonctionnent en remplaçant les gestionnaires par un ordinateur. La machine ne cherche pas à obtenir le titre du moment, elle choisit simplement et méthodiquement les mêmes titres que ceux détenus par un indice, comme les quarante valeurs du CAC 40 (ou les 500 valeurs S&P 500, le principe est identique), pour essayer de suivre le marché. (Un indice est un outil qui permet de mesurer une partie du marché boursier. Ainsi, l'indice NASDAQ représente certaines valeurs technologiques, alors que le S&P 500 représente 500 grandes valeurs

américaines. Il existe également des indices internationaux, et même des indices pour le secteur de la distribution.)

La plupart des fonds indiciels suivent le marché (ou le segment de marché qu'ils représentent), on dit qu'ils « répliquent » la performance. De la même façon que le marché boursier peut reculer de 10 % une année et gagner 18 % l'année suivante, les fonds indiciels montent et descendent en fonction de l'indice qu'ils suivent. La principale différence concerne le coût : les fonds indiciels sont moins onéreux que les fonds communs parce qu'il n'y a pas de personnel à rémunérer. Le fonds indiciel (aussi appelé ETF ou tracker) S&P 500 de Vanguard affiche par exemple un taux de charge de 0,18 %, et le fond Lyxor ETF CAC 40, le premier d'Europe en termes d'encours, ne prend que 0,25 % de frais.

Souvenez-vous qu'il existe différentes sortes de fonds indiciels. Les fonds indiciels internationaux sont relativement volatils, car ils suivent des indices créés récemment. Les fonds indiciels généraux américains ou européens en revanche sont plus fiables. En effet, comme ils suivent le marché boursier, si le marché recule, les fonds prennent le même chemin. Lors de la crise financière, de nombreux fonds indiciels se sont effondrés à l'instar du marché, engendrant une baisse générale. À long terme en revanche, l'ensemble du marché boursier affiche une performance durable d'environ 8 % si vous y laissez votre argent. Il existe des catégories de fonds indiciels possédant un effet de levier qui amplifie les mouvements de l'indice surveillé.

Intéressons-nous maintenant aux performances en regardant les plans négatifs (frais) et positifs (rendement). Commençons par comparer les frais d'un fonds géré de manière passive avec ceux d'un fonds géré activement.

Quelle est la meilleure solution ?

PRENONS UN RENDEMENT DE 8 % SUR UN INVESTISSEMENT DE 100 €/MOIS	FONDS INDICIEL À GESTION PASSIVE (FRAIS 0,18 %)	FONDS COMMUN À GESTION ACTIVE (FRAIS 2 %)	SURCOÛT DE LA GESTION ACTIVE ?
Après cinq ans, vous avez…	14 780,52 €	13 488,50 €	1 292,02 €
Après dix ans, vous avez…	21 846,38 €	18 193,97 €	3 652,41 €
Après vingt-cinq ans, vous avez…	70 542,13 €	44 649,70 €	25 892,43 €

Si votre décision est motivée par les seuls frais, les fonds indiciels sont l'option la plus évidente. Mais n'oublions pas un autre facteur important : le rendement.

Bien que je ne cesse de marteler que les fonds communs sous-performent le marché 75 % du temps, il faut aussi dire qu'ils affichent parfois de superbes performances. Certaines années, il arrive que des fonds communs affichent des performances particulièrement remarquables et dépassent de loin les fonds indiciels. Si l'année est bonne, un fonds axé sur les valeurs russes peut par exemple offrir une performance de 70 %, mais une ou deux années de bonnes performances ne vous emmèneront pas bien loin. Ce que vous voulez, ce sont des rendements solides à long terme. Ainsi, si vous pensez faire appel à un courtier ou à un fonds à gestion active, appelez-les et posez-leur une question simple, claire et nette : « Quelle a été votre performance nette d'impôts et de frais au cours des dix, quinze et vingt dernières années ? » Oui, ils doivent tenir compte dans leur réponse de

tous les frais et impôts. Oui, la performance doit être mentionnée sur au moins dix ans, car les cinq dernières de n'importe quelle période sont trop volatiles pour être représentatives. Et oui, je peux vous garantir qu'ils ne vous donneront pas une réponse claire, parce que cela reviendrait à admettre qu'ils n'ont pas dépassé le marché régulièrement, car c'est **vraiment** difficile à faire.

Il faut donc garder en tête que les fonds gérés activement n'arrivent souvent pas à dépasser ni même suivre le marché. En d'autres termes, si la performance du marché est de 8 %, le fonds à gestion active n'arrivera même pas à atteindre les 8 % les trois quarts du temps. De plus, lorsqu'ils sont combinés à des frais élevés, les fonds à gestion active doivent surperformer les fonds moins chers et à gestion passive de 2 ou 3 % pour arriver à les suivre, et cela ne se produit jamais.

Dans son livre *The Smartest Investment Book You'll ever Read*, Daniel Solin cite une étude menée par le professeur Edward S. O'Neal (Babcock Graduate School of Management). Ce dernier a suivi des fonds dont le seul objectif était de dépasser le marché. Il a alors découvert que, de 1993 à 1998, moins de la moitié de ces fonds à gestion active ont dépassé le marché. Et de 1998 à 2003, seuls 8 % d'entre eux y sont parvenus. Mais ce n'est pas tout ! Lorsqu'il s'est penché sur le nombre de fonds ayant dépassé le marché au cours de ces deux périodes, les résultats ont été « assez mauvais. Le nombre de fonds ayant surperformé le marché au cours des deux périodes s'élevait à dix fonds, soit à peine 2 % de tous les fonds à forte capitalisation… Les investisseurs individuels et institutionnels, et plus particulièrement les plans retraite, feraient bien mieux d'investir dans des fonds passifs ou à gestion passive que d'essayer de sélectionner des gestionnaires actifs onéreux qui n'arrivent même pas à surperformer les marchés ».

Résultat des courses : inutile de payer des frais exorbitants pour de la gestion active alors que tout seul, vous feriez mieux et pour moins d'argent.

Maintenant que vous en savez plus sur le mythe de l'expertise, il est temps de voir de quelle façon vous pouvez investir votre propre argent pour obtenir de meilleures performances à moindres frais. Dans le chapitre suivant, je vais vous dire tout ce que vous avez besoin de savoir sur l'investissement et nous aborderons tous les aspects techniques de la sélection et de l'automatisation de vos investissements. Allons-y.

P.-S. : Attention, le chapitre suivant a une vocation informative. Et le chapitre d'après vous amènera à prendre des décisions importantes.

1. www.amf-france.org/bio/rech_CIF.aspx
2. www.independants-patrimoine.fr
3. www.anacofi.asso.fr

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

7

Investir, ce n’est pas que pour les riches

Consacrez un après-midi à sélectionner un portefeuille qui vous rendra riche.

Dans le chapitre précédent, vous avez vu à quel point les experts sont inutiles et à quel point vous pouvez mieux faire. Nous sommes maintenant arrivés en terre promise, c’est-à-dire au chapitre où vous apprendrez à choisir vos propres investissements, à payer moins de frais et à obtenir de meilleures performances. Vous allez déterminer votre style d’investissement en vous posant quelques questions essentielles : avez-vous besoin d’argent pour l’année prochaine ou pouvez-vous laisser votre capital grossir pendant quelque temps ? Est-ce que vous économisez pour votre maison ? Pouvez-vous faire face aux changements quotidiens des marchés boursiers ou cela vous fait-il grincer des dents ? Ensuite, il faudra encore parcourir les fonds et choisir le produit qui réponde à vos attentes.

Ceci inclut tous vos comptes d’investissement, comme votre PEA ou votre assurance-vie. À la fin de ce chapitre, vous saurez exactement

dans quoi investir, et pourquoi. Et vous le ferez sans vous torturer l'esprit au quotidien.

Mon objectif est de vous aider à choisir l'investissement le plus simple pour commencer puis à vous constituer un portefeuille facile à entretenir. Rien qu'en faisant ces deux choses, vous êtes sur la voie de la richesse. L'autre avantage, c'est tout simplement que vous allez devenir bien plus cool que vos potes. Eh oui, je ne peux pas le nier, vous allez comprendre que vos amis qui gagnent 50 000 € par an n'ont ni économies, ni investissement. Vous allez commencer à remarquer les excuses que les gens se donnent pour justifier leur inaction : « Je n'ai pas le temps » ou « La Bourse recule, je ne veux pas perdre mon argent ».

La plupart des gens ne savent pas quelle est la première chose à faire lorsqu'il faut sélectionner des investissements ; maintenant, vous le saurez !

Quel est votre profil investisseur ?

Transpirez-vous à grosses gouttes quand vous regardez les performances de vos investissements ? Avez-vous au contraire un rapport plus mécanique et moins émotionnel avec les pertes et les gains enregistrés ? Pour le savoir, faites donc ce test et déterminez votre profil investisseur.

1. **Vous allumez votre ordinateur et vous apprenez que la Bourse a perdu 350 points.**
   a. a. Vous vous moquez de ceux qui suivent les changements quotidiens et vous regardez votre série télé.
   b. b. Vous êtes un peu nerveux, vous vous connectez à votre compte d'investissement pour vérifier votre portefeuille, puis vous décidez de dépasser cela.
   c. c. Vous sentez votre cœur qui s'emballe, vous rongez vos ongles, vous vous connectez à votre compte et vous hurlez : « Je vends, je vends, je vends » en cliquant partout.

2. **Si quelqu'un vous demande quand vous aurez besoin de l'argent que vous investissez, vous répondez :**
    a. « Peut-être quand j'aurai des rides, un yacht clinquant et une copine de 25 ans qui me tendra des grappes de raisin. »
    b. « Peut-être d'ici cinq à quinze ans. »
    c. « Je veux qu'il soit à portée de main quand j'en ai besoin, dans les trois à cinq prochaines années. »
3. **Comment voulez-vous gérer vos investissements ?**
    a. Vous voulez optimiser chacun de vos actifs et adapter votre allocation à vos objectifs.
    b. Vous savez que vous devez faire quelque chose de votre argent, mais vous ne savez pas quoi.
    c. Personne ne peut faire ça à ma place ?

Si vous avez répondu une majorité de « a », vous êtes un investisseur axé sur le long terme. Au confort, vous préférez avoir le contrôle de chaque aspect de votre portefeuille. Je vous recommande de sélectionner votre propre allocation d'actifs par le biais de fonds indiciels. Vous en saurez plus sur la question.

Si vous avez répondu une majorité de « b », vous êtes comme la plupart des lecteurs de ce livre. Vous n'avez pas besoin de votre argent pour les années à venir, mais après cela, difficile de dire de quoi vous aurez besoin. Vous savez que vous devriez faire quelque chose, mais vous ne savez pas quoi et vous ne voulez pas passer votre vie à gérer votre argent. C'est une bonne situation, parce que la plupart des gens préféreront ne rien faire, alors que vous pouvez agir. Vous êtes le candidat idéal pour la solution des 85 % : vous voulez investir et faire croître votre argent sans avoir à y réfléchir ou à le contrôler en permanence. Je vous recommande une assurance-vie pour investir et continuer votre vie.

Si vous avez répondu une majorité de « c », il va falloir vous faire une raison. Être prudent c'est une chose, si vous avez peur de perdre de l'argent, vous pouvez sélectionner des investissements qui réduisent votre exposition. Votre problème, c'est souvent que vous n'avez pas pris le temps de réfléchir à votre investissement. Vous voulez investir et utiliser votre argent dans trois à cinq ans ? Quel est donc votre problème ? Personne ne peut gagner de l'argent à court terme.

Habituellement, les gens qui répondent « c » n'ont pas du tout placé leur argent. La confusion et la peur de perdre se mélangent. Soyons clairs : si vous n'investissez pas, à long terme, vous perdez de l'argent tous les jours. Cela vous coûte plus cher de garder votre argent sur un compte d'épargne, car l'inflation grignote votre capital. Regardez le tableau « Comment gagner 80 000 € de plusque vos amis (en travaillant moins) » pour voir à quel point investir fait toute la différence, surtout si vous commencez tôt. Si vous avez vraiment peur du risque, vous pouvez toujours équilibrer votre portefeuille avec des investissements plus traditionnels. Mais ne vous laissez pas submerger par des peurs irrationnelles qui vous empêcheront d'investir. C'est ironique, mais ceux qui se laissent effrayer sont ceux qui ont le moins d'argent à la fin. Jetez donc un coup d'œil au tableau « Investissez maintenant, vous n'allez pas rajeunir ! » et voyez pourquoi il faut commencer à investir aujourd'hui.

Investir mieux, investir automatiquement

Soyons honnêtes, personne n'aime gérer son argent. Personnellement, je préfèrerais utiliser mon argent, manger au restaurant ou aller voir des amis un week-end. En réalité, je recherche constamment des moyens de dépenser moins et d'obtenir de meilleurs résultats.

Je veux vous montrer que lorsqu'il est question d'argent, ce que je cherche, c'est d'y consacrer un minimum d'attention et d'en obtenir le meilleur rendement. Je me suis donné du mal pour trouver des investissements qui prennent peu de temps à gérer et qui rapportent. C'est pourquoi je vous recommande vivement d'associer un investissement à faible coût classique à un système automatisé.

L'investissement automatisé n'est pas une technique révolutionnaire que je viens d'inventer. C'est une façon simple de placer son argent sur des fonds à faible coût recommandés par les lauréats du prix Nobel, les investisseurs milliardaires tels que Warren Buffett et la plupart des

universitaires. Cela consiste à passer la majorité de votre temps à choisir la façon dont votre argent va être réparti dans votre portefeuille, à sélectionner les investissements (c'est ce qui vous prend le moins de temps), puis à automatiser vos investissements pour que vous n'ayez qu'à vous prélasser au bord de la piscine pendant que votre argent évolue. Eh oui, c'est de la paresse ! Mieux vaut donc l'accepter et l'utiliser à notre avantage.

L'investissement automatique fonctionne pour deux raisons :

- ***Moins de dépenses :*** comme je vous le disais dans le chapitre 6, rien n'affecte plus la performance de vos investissements que des fonds coûteux qui puisent des frais sans que vous le voyiez dans vos gains. Investir dans ces fonds est particulièrement ridicule si vous avez la possibilité d'obtenir ailleurs de meilleurs résultats avec moins de frais. Pourquoi paieriez-vous pour perdre de l'argent ? Avec l'investissement automatique, vous investissez dans des fonds peu coûteux qui remplacent les gestionnaires inutiles et onéreux, et vous économisez des centaines d'euros de frais de courtage, d'impôts et de dépenses d'investissement. Ainsi, vous surperformez la plupart des investisseurs.
- ***C'est automatique :*** l'investissement automatique vous évite d'avoir à surveiller la dernière valeur à la mode ou les minifluctuations du marché. Vous sélectionnez un plan d'investissement simple qui n'implique aucune valeur séduisante ni de prédire l'évolution du marché, puis vous mettez en place des contributions automatiques vers vos comptes d'investissement. De cette façon, vous vous contraignez à investir parce que vous n'avez pas à intervenir. Vous pouvez donc vous concentrer sur votre vie (votre travail, passer du temps avec vos amis, voyager dans différents pays, manger dans de grands restaurants) au lieu de penser à votre argent. Cette méthode pourrait très bien s'appeler

« L'investissement zen pour ceux qui ont une vraie vie » (voilà pourquoi je ne serai jamais consultant en noms de produits).

Trop beau pour être vrai ? Décrire un système d'investissement automatisé, c'est un peu comme dire que les petits animaux sont mignons : personne n'oserait dire le contraire. Cela semble parfait, mais que se passe-t-il lorsque le marché recule ? Il n'est pas si facile de rester sur la bonne voie. Ainsi, je connais plusieurs personnes qui ont planifié un investissement automatique et, à la fin de l'année 2008, lorsque le marché s'est inscrit en forte baisse, ils ont immédiatement annulé leurs investissements et ont retiré leur argent du marché. Grosse erreur. On ne teste un investisseur automatique que lorsque le marché baisse. Il faut de la force pour savoir que vous mettez des titres à la vente, et si vous investissez à long terme, le meilleur moment pour gagner de l'argent, c'est quand les autres quittent le marché.

Croyez-vous tout ce que vos amis vous racontent ?

Q. : Mes amis disent qu'investir est trop risqué et que je pourrais perdre tout mon argent. C'est vrai ?

R. : C'est une réponse spontanée et émotionnelle, pas une réponse logique et raisonnée. Mais il faut le reconnaître : c'est normal d'avoir peur d'investir aujourd'hui, surtout si vous ne savez pas comment cela fonctionne. Avec les gros titres qu'on peut lire sur le recul des marchés, c'est facile d'opter pour une approche du style « je ne fais rien ». Hélas, ceux qui ont peur d'investir sont également ceux qui achètent lorsque les cours montent. Comme Warren Buffett le dit, les investisseurs devraient « avoir peur quand les autres sont avides et être avides quand les autres ont peur ».

En ce qui vous concerne, c'est différent. Vous savez comment l'investissement fonctionne, donc vous pouvez mettre en pratique cette perspective à long terme. Oui, il est théoriquement possible de perdre tout son

argent, mais si vous avez acquis différents supports d'investissement pour avoir un portefeuille équilibré (ou diversifié), ce ne sera pas le cas.

Vous remarquerez à quel point vos amis se soucient de l'aspect négatif : « Tu pourrais tout perdre ! Quand trouveras-tu le temps d'apprendre à investir ? Il y a tellement de requins qui en ont après ton argent. »

Et celui qu'ils perdent chaque jour en n'investissant pas ?

Demandez à vos amis quel a été le rendement moyen du CAC 40 au cours des vingt dernières années. Combien auraient-ils s'ils investissaient 10 000 € aujourd'hui et n'y touchaient pas pendant dix ou même cinquante ans ? Ils ne le sauront pas, parce qu'ils ne connaissent même pas le taux moyen (disons 6 % pour être prudent). Lorsque les gens pensent qu'investir est risqué, c'est parce qu'ils ignorent ce qu'ils ignorent.

Conclusion : l'investissement automatique n'est pas aussi attirant que de jouer avec des *hedge funds* et des valeurs biotechnologiques, mais il fonctionne bien mieux. Encore une fois, est-ce que vous voulez être séduisant ou riche ?

Plus de simplicité ou plus de contrôle : c'est à vous de décider

Ce que je veux, c'est que l'investissement soit quelque chose de simple, donc voici le plan : je vais vous donner une version simple et une version avancée de ce qu'il faut faire. Si vous êtes du genre à vouloir faire grossir votre portefeuille en faisant le moins d'effort possible et que vous ne vous intéressez pas à l'aspect théorique, rendez-vous ici. Vous y trouverez un guide pas à pas pour vous aider à sélectionner un seul produit, une assurance-vie, et vous commencerez à investir en quelques heures.

Mais si vous êtes comme moi et que vous voulez savoir comment cela fonctionne, et peut-être même personnaliser votre propre portefeuille

pour plus de contrôle, lisez ce qui suit.

Je vais vous guider vers la mise en place d'un portefeuille et vous aiderai à en construire un qui soit à la fois agressif et équilibré.

Investir, ce n'est pas sélectionner des titres

Non, je vous assure. Demandez à vos amis ce que « investir » veut dire pour eux et je vous parie qu'ils répondront « acheter des actions » ou « sélectionner des titres ». Bon, vous ne pouvez pas choisir de manière sûre des titres qui vont surperformer le marché à long terme. Il est facile de faire des erreurs, comme de se montrer trop confiant sur ses choix ou de paniquer lorsque vos titres reculent un peu. Comme nous l'avons vu au chapitre 6, même les experts ne peuvent pas prédire l'évolution des marchés. On l'entend encore et encore à la télévision et dans les magazines, et cela amène les gens à confondre investissement et sélectionner des titres haussiers : tout le monde pense pouvoir réussir. C'est faux. Ça m'embête de devoir le dire, mais nous ne sommes pas tous égaux face à la Bourse. En fait, la plupart de ces soi-disant « experts » financiers sont peu efficaces.

En réalité, je ne déteste pas le fait de devoir vous dire cela. Je le répète tout le temps, encore et encore. C'est comme cela qu'il faut mener ses batailles.

Quoi qu'il en soit, le moteur principal de la volatilité de votre portefeuille n'est pas, comme beaucoup le pensent, les titres que vous sélectionnez, mais plutôt un mélange de titres et d'obligations. En 1986, les chercheurs Gary Brinson, Randolph Hood et Gilbert Beebower ont publié une étude dans le *Financial Analysts Journal* qui a secoué le monde de la finance. Ils ont en effet démontré que plus de

90 % de la volatilité de votre portefeuille résulte de votre allocation d'actifs. Je sais qu'allocation d'actifs est l'une de ces expressions qui paraissent vides de sens, comme alliance stratégique. Ce n'est pas le cas. L'allocation d'actifs est votre programme d'investissement, la façon dont vous allez organiser les investissements dans votre portefeuille, répartis en actions, obligations et liquidités.

En d'autres termes, en diversifiant vos investissements parmi les différentes classes d'actifs (comme les actions et les obligations ou, mieux encore, les fonds en actions et les fonds obligataires), vous pouvez contrôler le risque de votre portefeuille et donc contrôler les sommes moyennes que vous perdez à cause de la volatilité. En fait, les quantités de titres que vous achetez (que ce soit 100 % en actions ou 90 % en actions et 10 % d'obligations) ont un impact notable sur vos performances. D'autres chercheurs ont essayé de mesurer la corrélation entre la volatilité et la performance, mais leur réponse est assez complexe. Disons simplement que l'allocation d'actifs est le facteur sur lequel vous avez le plus de contrôle.

Réfléchissez à ceci : la façon dont vous organisez vos investissements est plus importante que vos investissements eux-mêmes.

Prenons par exemple ce livre. Si nous appliquons ce principe, cela signifie que la façon dont il est structuré est plus importante que le propos qu'il contient. Ça vous semble logique ? Eh bien, c'est la même chose pour vos investissements. Si vous répartissez votre argent intelligemment, par exemple en ne plaçant pas tout sur un seul titre, mais en le répartissant à travers différents fonds, vous n'aurez pas à craindre qu'un seul titre réduise la valeur de votre portefeuille de moitié. En effet, en diversifiant vos investissements, vous gagnerez plus d'argent qu'un petit porteur. Pour comprendre comment répartir vos

actifs, vous devez connaître les options d'investissement qui s'offrent à vous. Nous allons en parler tout de suite.

De la Bourse, des SICAV, du Dr House et de l'analyse technique

« Convaincu par la presse économique, j'ai ouvert un PEA en 1998. Je ne connaissais pas grand-chose aux mécanismes boursiers et mon banquier m'a expliqué que les SICAV étaient faits pour moi. Soit, gérer un portefeuille boursier, c'est davantage le métier de mon banquier que le mien – je suis ingénieur.

Pendant dix ans, j'ai donc investi d'abord sur les supports que me proposait ma banque, puis sur ceux recommandés par des revues telles que Mieux vivre votre argent. J'avais l'impression que quelque chose clochait : mon portefeuille ne progressait pas et je continuais à investir – vous savez, avec le mécanisme de pilotage automatique, par des versements mensuels.

En 2008, après avoir bu quelques bouillons à cause de SICAV au fonctionnement savamment alambiqué, j'ai décidé de formuler un bilan le plus simplement possible : combien j'avais investi, et combien valait mon portefeuille. La réponse m'a fait froid dans le dos. Le montant investi en dix ans était de 12 000 €, et les quatre lignes de mon portefeuille se valorisaient à 7 000 €.

J'ai décidé de comprendre ce qui se passait et j'ai lu trois livres pour commencer à me former.

Le premier, Jouer à la Bourse quand on travaille, ne m'a rien appris. Le second, dont j'ai oublié le titre – c'est tout dire –, développait des approches financières fondamentales pour choisir les fonds sur lesquels investir. Ce qu'on y disait peut se résumer par : "Investissez sur les entreprises dont vous connaissez le secteur d'activité, la stratégie de gestion des dirigeants, les concurrents, et pour lesquelles vous disposez d'un maximum d'informations."

Or, de mon expérience de salarié, j'avais conscience que toutes les informations sont déjà manipulées avant qu'elles ne parviennent au sein de l'entreprise, alors disposer des informations pertinentes pour gérer un portefeuille boursier, j'avais vraiment l'impression que l'on tentait de me prendre pour un gogo.

Obtenir des informations "véridiques" en matière de finances d'entreprise est impossible : "Tout le monde ment", dit House. Il a raison. À commencer par l'interprétation des chiffres des sociétés : la vérité comptable n'existe déjà pas (pour plus de détails sur ce point, je vous encourage à découvrir Lire un bilan, c'est simple). J'ai donc décidé de m'informer sur ce que pouvait être l'analyse technique.

D'entrée le postulat m'a plu : le cours d'une action reflète à un instant donné la "vérité" de sa valorisation en tenant compte de toutes les informations du marché. Partant, l'analyse technique, ce n'est ni plus ni moins pour moi que des mathématiques appliquées de traitement du signal – c'est là que mes souvenirs de cours d'ingénieur en électronique m'ont été le plus utiles, en fait !

Concrètement, je suis retourné voir mon banquier. Je lui ai expliqué qu'il était "mauvais dans son métier" : une performance de -30 % en dix ans, le jugement est sans appel.

J'ai transféré mon PEA vers un courtier en ligne fin 2008.

Depuis, je réalise une dizaine d'opérations par an, uniquement sur des valeurs du CAC pour être certain du niveau de liquidité des actions.

Je considère uniquement quatre signaux tech-niques.

Je me suis fixé très peu de règles simples comme "acheter lorsqu'une valeur est à son plus bas depuis une période significative".

Je n'écoute plus les experts, et lorsque je fais des erreurs, ce sont les miennes.

Au final, je me trouve meilleur professionnel que mon banquier.
À ce jour, soit moins de deux ans après la prise en main de mon PEA, les 7 000 € sont devenus 11 500 €, sans réinvestir un seul euro. »

Michel Verdun, Boulogne-Billancourt.

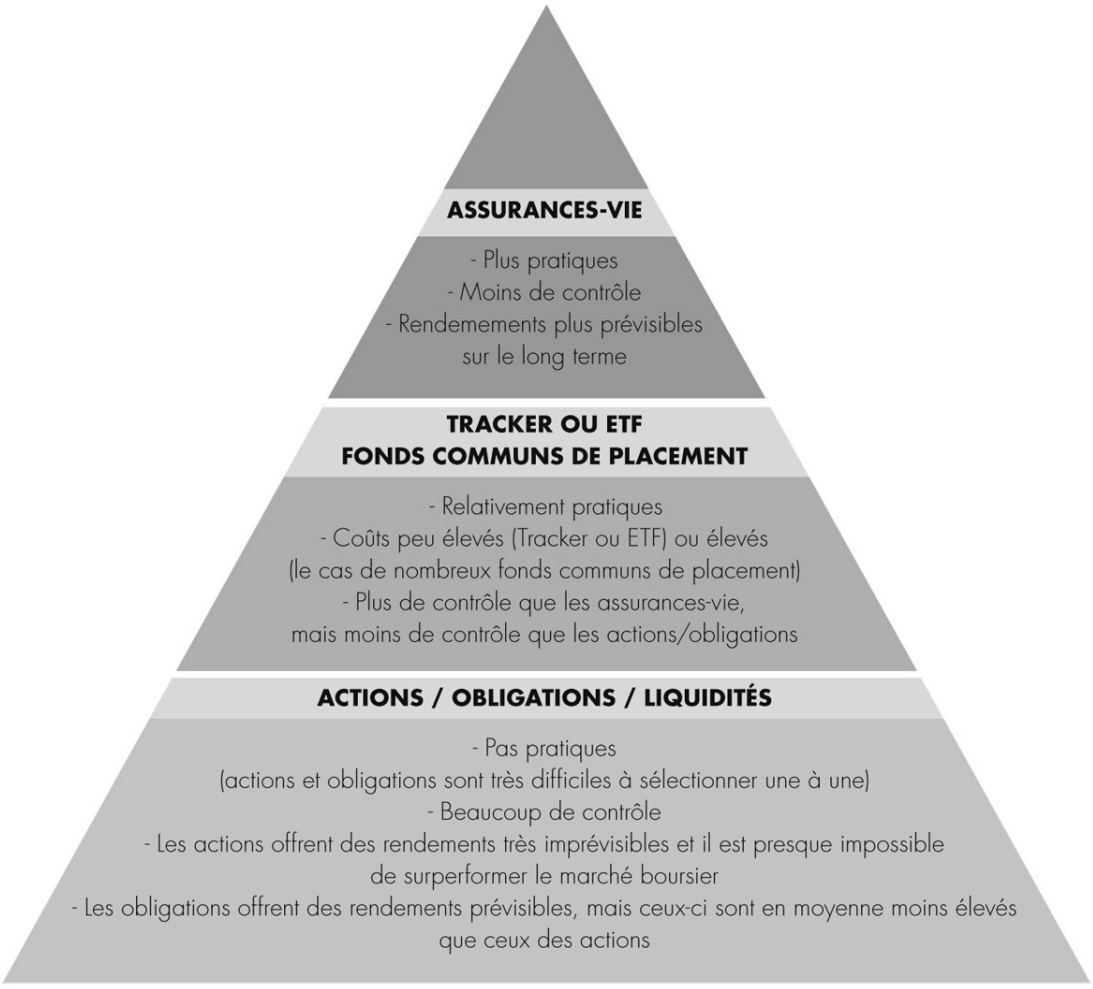
« Vu que vous ne pouvez pas réussir systématiquement à avoir le bon timing ou à choisir la bonne action, l'allocation d'actifs devrait concentrer l'attention que vous accordez à votre stratégie d'investissement, parce que c'est le seul facteur influençant le risque de votre portefeuille que vous pouvez maîtriser. »

Les bases de l'investissement

Une fois de plus, si les principes de l'investissement ne vous intéressent pas et que vous voulez voir quelle est la possibilité la plus simple pour vous, rendez-vous ici. Mais si vous voulez en savoir plus sur ce qui se cache derrière le rideau, poursuivez votre lecture.

La pyramide ci-contre représente vos différentes possibilités d'investissement. Tout en bas se trouve le niveau le plus basique, pour lequel vous pouvez investir en actions ou en obligations, ou conserver votre argent en liquide. Je simplifie énormément parce qu'il y a des milliers d'actions et d'obligations différentes, mais vous avez l'idée générale.

Tout en haut se trouvent les assurances-vie. Et enfin, au milieu de la pyramide, se trouvent les fonds indiciels et communs. Regardons maintenant chaque catégorie (également connue sous le terme « classe d'actifs ») pour voir ce qui s'y cache.


ASSURANCES-VIE
- Plus pratiques
- Moins de contrôle
- Rendemements plus prévisibles
sur le long terme
TRACKER OU ETF
FONDS COMMUNS DE PLACEMENT
- Relativement pratiques
- Coûts peu élevés (Tracker ou ETF) ou élevés
(le cas de nombreux fonds communs de placement)
- Plus de contrôle que les assurances-vie,
mais moins de contrôle que les actions/obligations
ACTIONS / OBLIGATIONS / LIQUIDITÉS
- Pas pratiques
(actions et obligations sont très difficiles à sélectionner une à une)
- Beaucoup de contrôle
- Les actions offrent des rendements très imprévisibles et il est presque impossible
de surperformer le marché boursier
- Les obligations offrent des rendements prévisibles, mais ceux-ci sont en moyenne moins élevés
que ceux des actions

La pyramide des options d'investissement

Actions

Lorsque vous achetez des valeurs, vous achetez des parts d'une entreprise. Si la société se porte bien, son titre reflète, le plus souvent, cet état de fait. Lorsque les gens parlent du « marché », ils parlent d'un ensemble de quarante valeurs à forte capitalisation, le CAC 40.

En général, les actions en tant que classe d'actifs fournissent un rendement excellent. Comme nous le savons, le marché boursier

affiche en moyenne une performance nette de 6 % par an. En réalité, vous pouvez obtenir une performance nettement supérieure à celle du marché si vous sélectionnez une valeur à la hausse, ou bien pire avec une valeur baissière. Néanmoins, les performances peuvent être bien différentes lorsqu'on parle des titres pris individuellement. Si vous investissez tout votre argent dans un seul titre, vous pouvez gagner beaucoup, mais vous courez aussi le risque que la société périclite et que vous perdiez tout.

Les actions sont un bon moyen de réaliser des performances importantes à long terme, mais je vous déconseille de sélectionner des titres individuels, car il est extrêmement difficile de faire le bon choix. Le piège, c'est que l'on ne sait jamais ce qui va se passer avec les actions. Ainsi, eBay a annoncé en 2005 qu'elle n'avait pas atteint les objectifs attendus de 2 centimes. La valeur a immédiatement perdu 20 %. Le site avait-il perdu 20 % de son utilité ? Bien sûr que non.

Dans le chapitre 6, je vous ai prouvé que même les professionnels dont c'est le métier ne peuvent pas prédire les performances d'un titre. N'oubliez pas qu'il s'agit là d'analystes hautement qualifiés capables de lire des prospectus comme je lis le menu d'un restaurant : tout naturellement. Si ces experts qui dévorent les rapports annuels et comprennent les bilans les plus compliqués ne peuvent pas surperformer le marché, quelles sont donc vos chances de sélectionner des valeurs qui vont progresser ?

Elles sont très minces. C'est pourquoi les particuliers comme vous et moi ne doivent pas investir dans des titres individuels. Au contraire, nous allons choisir des fonds, c'est-à-dire des ensembles de titres (et parfois, pour diversifier, d'obligations). Ainsi, vous réduirez le risque et obtiendrez un portefeuille équilibré qui vous permettra de dormir sur vos deux oreilles.

Obligations

Les obligations sont principalement des dettes émises par les entreprises ou les gouvernements (techniquement, les obligations sont des investissements à long terme allant de quelques mois à cinquante ans, alors que les certificats de dépôt sont à plus court terme. Comme ils sont très proches, nous les appellerons tous deux « obligations »). Si vous achetez une obligation d'un an, c'est comme si votre banque vous disait : « Si tu nous prêtes 100 €, nous te rendrons 103 € dans un an. »

L'avantage des obligations, c'est que vous pouvez choisir le terme, ou la durée, du prêt (deux, cinq, dix ans et plus) et vous savez exactement ce que vous recevrez lorsque vous serez remboursé. De plus, les obligations, en particulier les obligations d'État, sont généralement stables et vous permettent de réduire le risque de votre portefeuille. La seule façon de perdre de l'argent dans une obligation d'État serait que le gouvernement ne puisse pas rembourser son emprunt, ce qui est rarissime. En fait, si le gouvernement manque à nouveau d'argent, il émet de nouvelles obligations.

Comme les obligations sont un support sûr et à faible risque, leurs performances, même pour une obligation de qualité, sont toujours inférieures à celles d'une action performante. Investir en obligations mobilise votre argent, qui devient inaccessible durant la période concernée. Techniquement, vous pouvez récupérer votre argent avant l'échéance, mais cela peut vous coûter cher, ce n'est donc pas une bonne idée.

Avec ces qualités, quel genre de personne investit dans des obligations ? Voyons voir : extrêmement stable, rendement garanti, mais relativement faible… qui est-ce ?

En général, les gens riches et les plus âgés préfèrent les obligations. Les plus âgés, parce qu'ils aiment savoir combien d'argent ils recevront le mois prochain pour couvrir leurs besoins. En effet, certains grands-parents ne peuvent pas faire face à la volatilité des marchés boursiers, car ils ne disposent pas d'autres sources de revenus.

Les gens riches sont plus prudents, car ils ont beaucoup d'argent. Si vous possédez 10 000 €, vous voulez les investir de manière agressive pour obtenir plus d'argent, mais si vous avez 10 millions d'euros, votre objectif passe d'une croissance forte à la conservation du capital. Vous serez prêt à accepter des performances plus faibles contre plus de sécurité. Une obligation avec un rendement de 3 ou 4 % attire les gens riches. De toute façon, 3 % de 10 millions, cela fait toujours une belle somme !

Liquidités

Lorsque l'on parle d'investissement, les liquidités sont l'argent qui reste de côté, qui n'est pas placé et dont les performances résultent des intérêts obtenus de comptes classiques, à savoir des comptes d'épargne réglementés. Habituellement, les liquidités sont le troisième aspect d'un portefeuille, après les actions et les obligations. L'argent liquide doit être là pour les urgences et vous protège en cas de baisse des marchés. Bien sûr, la sécurité a un prix : les liquidités sont sécurisées, mais leur rendement est le plus faible des trois. Si vous y ajoutez l'inflation, vous pouvez même perdre de l'argent en conservant de l'argent sur la plupart des comptes.

C'est pour cela que j'ai dit que les liquidités font généralement partie des portefeuilles. Tant que vous alimentez vos objectifs d'épargne (chapitre 5), tout va bien. Ne craignez pas d'avoir un compte distinct dans vos investissements. Il faut que ce soit simple.

L’allocation d’actifs fournit plus de 90 % de vos performances

Si vous achetez différents types d’actions ou de fonds en actions, vous êtes diversifié, mais seulement en actions. Il est important d’être diversifié en actions, mais il est encore plus important d’être diversifié à travers différentes classes d’actifs, comme les actions et les obligations.

Investir dans une seule catégorie d’actifs est dangereux à long terme. C’est là que le concept de classe d’actifs prend son sens.

Souvenez-vous-en ainsi : la *diversification*, c’est chercher à l’intérieur d’une classe (acheter différentes sortes de titres : à forte capitalisation, à faible capitalisation, etc.), et l’*allocation d’actifs*, c’est chercher parmi les catégories (actions et obligations, par exemple).

80 années de rendement annuel moyen pour les actions et les obligations

Un groupe d’études de Vanguard Investment Counseling & Research a récemment analysé 80 années de performances afin d’aider les investisseurs à comprendre comment répartir leur argent. Ces données, qui ne prennent pas en compte l’inflation, nous aident à maximiser les performances de nos investissements.

Actions	Obligations	Liquidités
Risque élevé	Risque faible	Risque très faible
10,5 %	5,2 %	3,8 %

Lorsque vous déterminez votre allocation d'actifs, l'un des facteurs les plus importants à prendre en compte est le rendement de chaque catégorie. Bien sûr, dans la mesure où vous allez investir sur différents supports, vous pouvez vous attendre à obtenir des rendements différents. Un risque plus élevé est souvent synonyme d'une récompense plus élevée.

À première vue, il semble clair que les actions affichent le plus fort rendement. Allez, on place tout en actions !!

Stop, pas si vite ! N'oubliez pas que le rendement est proportionnel au risque, donc si vous possédez beaucoup d'actions et que votre portefeuille perd 25 % l'année suivante, vous perdez votre mobilité financière et devez attendre de vous refaire. Voilà, ça c'est fait.

Plus sérieusement, bon nombre de gens âgés de 50 à 60 ans qui ont vu leur portefeuille fondre subitement n'auraient jamais dû placer tout leur argent dans des actions ; il ne faut pas oublier le facteur temporel. Si vous avez 25 ans et que vous avez des dizaines d'années devant vous pour faire évoluer votre capital, un portefeuille composé de fonds en actions semble logique. En revanche, si vous avez quelques années de plus, la retraite se profile et vous voudrez sûrement modérer les risques que vous prenez. J'ai entendu plein d'histoires de gens de 40, 50 ou 60 ans qui ont fait les frais du repli des marchés en 2008. Nous devons apprendre de leurs erreurs. Même si le marché recule, vous avez le contrôle de votre allocation d'actifs. Si vous êtes plus âgé, surtout si vous avez plus de 60 ans, vous devriez placer une part importante de votre portefeuille dans des obligations stables.

Les obligations contrebalancent le mouvement des actions, grimpant lorsque les actions reculent et réduisant le risque global de votre portefeuille. En investissant une partie de votre argent en obligations, vous réduisez le risque général. Bien sûr, si une valeur

biotechnologique grimpe de 200 %, vous pouvez regretter de ne pas avoir placé tout votre argent sur cette valeur, mais si le titre recule, vous serez heureux d'avoir fait le nécessaire pour ne pas tout perdre. Cela peut vous sembler étrange, mais votre portefeuille affichera une meilleure performance générale si vous y ajoutez des obligations. Les obligations performent souvent mieux lorsque les actions sont en baisse et elles diminuent de beaucoup le risque de votre portefeuille, tout en ne réduisant que peu vos performances.

Vous allez me dire que vous êtes jeune, que vous voulez investir de manière agressive et que vous n'avez pas besoin d'obligations. Certes. Les obligations ne sont pas faites pour les jeunes d'une vingtaine d'années. Si vous avez une vingtaine, voire une trentaine d'années, vous n'avez pas besoin de réduire le risque de votre portefeuille : vous pouvez donc investir dans des fonds en actions et laisser le temps contrebalancer le risque. Mais si vous avez 40 ans ou plus, vous allez chercher à équilibrer votre portefeuille avec des obligations pour réduire le risque. Et si vos actions réalisent de mauvaises performances pendant longtemps ? C'est là que vous avez besoin de posséder une autre classe d'actifs, pour les mauvais jours.

L'importance de la diversification

Maintenant que nous connaissons les classes d'actifs de base (en bas de la pyramide), penchons-nous sur les différentes possibilités au sein de chaque classe d'actifs. Il existe différents types d'actions, possédez-en un peu de chaque. Il en va de même avec les obligations, c'est ce qu'on appelle « diversifier son portefeuille », ce qui veut dire fouiller dans chaque classe d'actifs, actions et obligations, et investir dans toutes les sous-catégories.

Comme on peut le voir à la page suivante, les « actions » comprennent différents types de titres (forte, moyenne et faible capitalisation, et valeurs internationales). Pour compliquer la chose, aucun d'entre eux n'affiche une performance stable.

Au cours d'une même année, les valeurs à faible capitalisation peuvent réaliser des gains énormes, mais les actions internationales peuvent chuter, et cela peut varier d'une année sur l'autre.

Les différentes variétés d'actions et d'obligations

Actions	Obligations
FORTE CAPITALISATION Les grandes sociétés avec une capitalisation de marché (définie comme le nombre d'actions multiplié par le prix du titre) de plus de 2,5 milliards d'euros.	D'ÉTAT Investissement très sûr soutenu par le gouvernement. Le risque est faible, mais les obligations d'État affichent des performances généralement inférieures à celles des actions.
MOYENNE CAPITALISATION Les entreprises de taille moyenne avec une capitalisation de marché comprise entre 750 millions et 2,5 milliards d'euros.	D'ENTREPRISE Obligations émises par une entreprise. Elles sont un peu plus risquées que les obligations d'État, mais plus sûres que les actions.
FAIBLE CAPITALISATION Les petites entreprises dont la capitalisation est inférieure à 750 millions d'euros.	À COURT TERME Obligations dont l'échéance est généralement inférieure à trois ans.
	À LONG TERME

INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX Titres de sociétés situées dans d'autres pays, y compris dans les marchés émergents (comme la Chine, l'Inde et le Mexique) et dans les marchés développés (comme le Royaume-Uni, l'Allemagne et les États-Unis). Ces titres sont le plus souvent acquis par l'intermédiaire de fonds.	Ces obligations atteignent leur maturité en vingt ans ou plus et, en fonction de ce délai, offrent des rendements plus élevés que les obligations à plus court terme.
CROISSANCE (*growth*) Actions dont la valeur peut progresser plus vite que les autres titres ou même que le marché, mais qui sont plus chères qu'elles devraient l'être si l'on regarde le cours par rapport à l'actif net.	SECTEUR PUBLIC Obligations émises par un organisme public (collectivités locales…).
VALUE Actions qui semblent plus abordables (c'est-à-dire moins chères qu'elles devraient l'être), à privilégier pour le long terme.	INDEXÉES Obligations indexées non pas sur un taux d'intérêt, mais sur un autre système de référence.

Il est à noter que les SIIC (Société d'investissement immobilier cotée, aussi appelées SICAFI en Belgique ou FBI aux Pays-bas) vous permettent d'investir dans l'immobilier par le biais d'un seul produit, comme une action. Ce statut particulier définit que la société n'est pas imposée sur ses bénéfices mais qu'elle doit en contrepartie distribuer à

ses actionnaires 80 à 95 % de son résultat. C'est donc un excellent support pour obtenir du rendement sous forme de dividendes. A contrario, la petite sœur, appelée SCPI (Société civile de placement immobilier), permet d'investir dans l'immobilier sans passer par le marché boursier : les revenus seront considérés comme des revenus fonciers et non plus comme des dividendes. L'avantage, c'est que vous êtes ainsi moins exposé aux variations du marché boursier, l'inconvénient étant que l'achat supporte des frais importants et que la revente n'est pas immédiate vu qu'il convient de passer par un autre marché que celui de la bourse. Ne vous laissez pas prendre au piège par l'une de ces catégories, leur structure est complexe.

Le fait que les performances varient beaucoup dans chacune des classes d'actifs signifie deux choses : la première, c'est que si vous essayez de gagner rapidement de l'argent, vous finirez généralement par en perdre, parce que vous ne saurez pas comment vont évoluer les marchés. N'importe qui prétendant le contraire est soit un fou, soit un commercial payé à la commission. La seconde, c'est que vous devriez détenir différentes catégories d'actions (ou d'obligations) pour équilibrer votre portefeuille. Il faut donc éviter de tout miser uniquement sur les faibles capitalisations ou sur des fonds investis dans un secteur. Si la performance n'est pas au rendez-vous pendant dix ans, c'est ballot pour vous. En revanche, si vous détenez des actions d'entreprise à faible capitalisation, des actions d'entreprise à forte capitalisation et des actions internationales (et d'autres actifs), vous êtes prémuni contre la mauvaise performance d'une de ces catégories. Donc, si vous souhaitez investir dans des actions, diversifiez en achetant différents types d'actions pour avoir un portefeuille équilibré.

Cette allocation type n'est qu'une règle générale. Il y a des gens qui veulent, par exemple, investir 100 % en actions jusqu'à leurs 30 ou

40 ans. D'autres, plus prudents, intégreront des obligations dans leur portefeuille. La leçon à retenir, c'est que lorsqu'on a 20 ou 30 ans, on peut se permettre d'être agressif dans nos choix, parce que même en cas de chute, le temps est de notre côté.

Honnêtement, si vous avez 25 ans et que vous démarrez, le plus grand danger n'est pas d'avoir un portefeuille trop risqué, mais bien d'être paresseux et dépassé, et de ne rien faire du tout. C'est pourquoi il est important de comprendre les bases, mais pas de rentrer dans tous les détails pour finir paralysé par les choix possibles.

Avec le temps, vous pourrez gérer l'allocation de votre portefeuille, en réduire le risque et obtenir un retour sur investissement assez prévisible. D'ici trente ans, vous aurez naturellement besoin d'investir différemment de ce que vous faites actuellement. C'est logique : vous êtes plus joueur à 20 ans que vous ne le serez à 50 ans lorsque vous aurez vieilli et que vous raconterez vos aventures à qui veut bien l'entendre. Même si cela semble cool de cliquer pour acheter une action, le vrai travail consiste à créer un plan d'investissement adapté à votre âge et à votre acceptation du risque.

Tout cela semble tout à fait raisonnable : « J'investis de manière agressive tant que je suis jeune et plus je vieillis, plus je construis un portefeuille conservateur. »

Il y a juste un problème.

Comment êtes-vous supposé faire ? Quels investissements devez-vous choisir en particulier ? Faut-il sélectionner les actions une par une ? (Non !) La plupart des gens s'arrêtent là, en pensant qu'investir, c'est choisir des actions, et ils restent frustrés. Ce n'est donc pas surprenant que, lorsqu'ils essaient d'y réfléchir plus sérieusement, ils n'y arrivent

pas et s'emplissent de désespoir, tel un cow-boy solitaire traversant le désert. Enfin, presque.

Évitez cet écueil ! Parcourons à nouveau la pyramide des possibilités d'investissement pour parler d'un autre point : les fonds.

Les fonds communs de placement : pas mal, pratiques, mais parfois coûteux et peu fiables

L'industrie du monde de la finance n'est pas folle. Elle est composée de personnes intelligentes, particulièrement lorsqu'il s'agit de créer des produits demandés par les investisseurs (du moins des produits que l'industrie de la finance *veut* que les investisseurs achètent). Les fonds communs de placement, qui ne sont que des paniers remplis de plusieurs types d'investissements (souvent des actions), ont vu le jour en 1924. Désormais, au lieu que les investisseurs réalisent la tâche herculéenne qui consiste à choisir des actions une par une, l'investisseur lambda doit simplement choisir le fonds qui lui convient. Par exemple, il y a des fonds communs spécialisés sur les fortes capitalisations, les capitalisations moyennes et les faibles capitalisations, mais il y a aussi des fonds spécialisés sur les biotechnologies, le secteur de la communication, et même sur des zones géographiques. Les fonds communs de placement sont très populaires, car ils permettent de faire un choix simple et ainsi de sélectionner différentes actions, sans s'inquiéter d'avoir mis trop d'œufs dans le même panier (comme vous l'auriez fait si vous aviez acheté en direct), de surveiller les prospectus ou de se tenir informé de l'évolution de chaque secteur. Le fonds fournit une diversification instantanée, car il détient plusieurs actions différentes. Pour la plupart des gens, le fonds commun de placement se rencontre pour la première

fois lors des choix à faire pour son PEE. Vous choisissez un fonds et le gestionnaire du fonds choisit les actions qui, selon lui, fourniront le meilleur rendement.

Les fonds communs de placement sont des outils financiers très pratiques qui ont prouvé leur popularité et leur intérêt. Comparés avec d'autres supports d'investissements, ils ont constitué une vache à lait pour les marchés financiers. La raison est simple : en échange d'une gestion dite « active » (les experts qui choisissent les actions du fonds), les sociétés facturent des frais importants. Ces frais pénalisent la performance du fonds (pour vous) et me donnent envie d'éplucher des oignons les yeux grands ouverts. Il existe bien quelques fonds avec des frais limités, mais la plupart sont vraiment coûteux.

Cela étant dit, je ne jette pas la pierre aux sociétés qui commercialisent des fonds communs de placement. Elles ont permis à la personne lambda d'investir et, même après les frais, les fonds communs de placement restent un bon choix par rapport au fait de ne rien faire.

Mais les choses ont changé. Comme nous l'avons vu dans le chapitre 6, il y a maintenant de meilleurs choix pour investir : les fonds indexés, dont les coûts sont plus faibles et la performance meilleure. Pour le moment, les marchés n'ont pas encore tué leur vache à lait, mais parions que cela ne saurait tarder.

Avantages d'un fonds commun de placement : pas de décisions à prendre pour vous, hormis le choix du fonds. Les FCP contiennent une variété d'actions qui fait que si l'une de ces actions périclite, le fonds, lui, survit.

Inconvénients : les frais ponctionnés chaque année sont importants et la manière dont ils sont calculés est parfois détournée. Si vous investissez dans deux fonds communs de placement, il se peut qu'ils

investissent eux-mêmes dans des actions similaires, ce qui a pour conséquence pour vous de ne plus réellement être diversifié. Enfin, le pire de tout, vous payez un soi-disant expert pour gérer votre argent, et 75 % d'entre eux ne battent pas le marché.

En résumé, les FCP sont intéressants parce qu'ils sont pratiques, mais comme ils sont gérés de manière active, ils sont coûteux pour l'investisseur et ils ne peuvent donc plus être considérés comme le meilleur support. La gestion active ne peut pas rivaliser avec la gestion passive, ce qui nous amène aux fonds indexés, le cousin séduisant des FCP.

Les trackers : le cousin séduisant d'une famille repoussante

En 1975, John Bogle, le fondateur de Vanguard, créa le premier Tracker. Ces fonds simples utilisent des ordinateurs pour acheter des actions et coller au marché. Au lieu d'avoir une équipe onéreuse d'« experts » cherchant à battre le marché, le tracker propose une approche plus simple : un ordinateur suit le marché automatiquement et reproduit sa composition au sein d'un index. Par exemple, si une action représente 2 % du CAC 40, elle représentera 2 % du tracker. C'est l'équivalent de « si vous ne pouvez pas les battre, rejoignez-les ! ». C'est ce qu'ils font tout en étant moins coûteux et en ne demandant aucun entretien. Autrement dit, les trackers sont une collection d'actions que des ordinateurs gèrent pour reproduire la physionomie du marché. Il en existe pour le CAC 40, pour l'immobilier, pour l'Asie, et pour tout ce que vous pouvez imaginer. Tout comme pour les FCP, vous pouvez les identifier grâce à leurs acronymes (ex : VFNIX).

Dans un élan radical, John Bogle a tout d'abord décrit ses idées dans une thèse à l'université de Princeton, en expliquant que les trackers offriraient de meilleures performances à l'investisseur individuel. La gestion active ne peut pas battre le marché, mais pourtant ces fonds facturent des frais de gestion et leur style de gestion alourdit aussi la facture.

Tout comme lorsque nous pensons être plus beaux qu'on ne l'est vraiment, chaque gestionnaire de fonds pense qu'il peut réellement battre le marché.

Pour y arriver, ils utilisent des analyses élaborées et des données complètes, et achètent et vendent souvent. L'ironie dans tout cela, c'est que les frais liés au trading sont importants, ce qui, combiné aux frais de gestion, rend quasi impossible le fait qu'un gestionnaire puisse battre ou même atteindre la performance du marché. Bogle choisit donc d'abandonner l'ancien modèle et créa les tracker.

Aujourd'hui, les fonds indexés sont un moyen facile et efficace de placer son argent. Notez tout de même que ces fonds ne font que répliquer la performance du marché.

Les frais vous coûtent plus que ce que vous imaginez

Montant de votre portefeuille	Coût annuel d'un fonds indexé (0,8 %)	Coût annuel d'un FCP géré de manière active (2 %)
5 000 €	9 €	100 €
25 000 €	45 €	500 €
100 000 €	180 €	2 000 €
500 000 €	900 €	10 000 €

1 000 000 €	1 800 €	20 000 €

Les professionnels sont d'accord – les fonds indexés sont un bon investissement

Vous n'avez pas à me croire sur parole, mais voici ce que disent quelques investisseurs reconnus sur l'intérêt des fonds indexés :

« Je pense que 98 ou 99 % – peut-être plus de 99 % – des gens qui investissent devraient diversifier au maximum et non pas *trader*. Cela veut donc dire qu'ils doivent se tourner vers des fonds indexés à coûts faibles. »

Warren Buffett,
l'un des meilleurs investisseurs américains.

« Lorsque vous réalisez combien de conseillers ont effectivement battu le marché ces dernières années, vous devriez acquérir la discipline de faire mieux : investir dans des fonds indexés. »

Mark Hulbert,
***éditeur de* The Hulbert Financial Digest**.

« Les médias parlent des victoires ponctuelles et spéctaculaires obtenues par les fonds gérés de manière active, mais pas des fonds indexés qui produisent des résultats positifs (mais moins impressionnants), de manière régulière, et qui gagnent au bout du compte. »

W. Scott Simon,
***auteur de* Index Mutual Funds:**
Profiting From an Investment Revolution.

Si vous placez tout votre argent sur ce type de fonds et que le marché baisse (comme il l'a déjà fait), votre investissement baissera aussi. Les fonds indexés reflètent le marché qui, actuellement, traverse des

moments difficiles, mais l'histoire montre qu'il remontera tôt ou tard. Un autre avantage avec ces fonds, c'est que cela énervera vos amis qui travaillent dans la finance, car vous ferez un doigt d'honneur à tous leurs frais que vous ne payerez pas. Le monde de la finance n'aime pas trop les fonds indexés pour cela et il met le paquet pour promouvoir les FCP, avec des non-sens comme les fonds « cinq étoiles » et les émissions de télévision qui montrent l'action sans jamais analyser les résultats.

Avantages : coût faible, peu de temps nécessaire à y consacrer.

Inconvénients : lorsque vous choisissez d'investir dans des fonds indexés, vous devez sélectionner plusieurs fonds pour allouer vos placements et reproduire vos schémas de départ (même si n'en avoir qu'un est mieux que rien). Si vous achetez plusieurs fonds indexés, vous allez devoir rééquilibrer régulièrement votre répartition (typiquement, tous les ans). Chaque fonds fixe souvent un ticket d'entrée.

Donc, vous voyez désormais pourquoi les fonds indexés sont un excellent moyen d'investir par rapport à l'achat d'actions en direct ou aux FCP. Avec leurs frais réduits, ils représentent un bon choix pour contrôler la composition exacte de votre portefeuille.

Mais que faire si vous faites partie de ces personnes qui ne prendront pas la peine de faire des recherches pour déterminer une allocation qui leur convient et dans quel fonds indexé investir ? Soyons honnêtes : la plupart des gens ne veulent pas construire un portefeuille diversifié et ne veulent sûrement pas s'amuser à l'équilibrer, ne serait-ce qu'une seule fois par an.

Si vous faites partie de ce groupe, voici une option encore plus simple : l'assurance-vie.

Les assurances-vie : investir facilement

Que vous soyez directement arrivé d'ici ou que vous veniez de lire ce qui précède en décidant que vous souhaitiez investir de la manière la plus aisée possible, pas de problème : l'assurance-vie est le choix le plus simple.

L'assurance-vie est un bon moyen d'investir facilement. Comme son nom l'indique, l'assurance-vie n'est pas une assurance décès. L'assurance-vie est désormais utilisée comme un support pour loger de l'investissement et transmettre du patrimoine. Elle possède plusieurs avantages : il est facile d'ouvrir et de gérer un contrat, et la variété des fonds disponibles est intéressante.

Pour simplifier, intéressons-nous à l'assurance-vie dite « monosupport », une assurance qui ne contient qu'un seul fonds : le fonds en euros. Si vous êtes frileux (vous ne supportez pas l'idée de perdre de l'argent) ou que vous ne voulez pas essayer de choisir les fonds, le fonds en euros est le choix idéal. L'autre catégorie d'assurance-vie est celle dite « multisupport » : elle permet de choisir parmi une grande variété de fonds (suivant le contrat).

Avec le fonds en euros, le capital est garanti et les intérêts acquis le sont définitivement. L'argent n'est pas bloqué et la fiscalité évolue avec la durée de détention. Elle est la plus intéressante lorsque le contrat est ouvert depuis huit ans. Il est possible de débloquer l'argent placé dans un délai assez court (environ un mois), c'est ce que l'on appelle un rachat, mais ce n'est pas l'objectif du support : cela serait contre-productif puisque vous seriez imposé à un taux défavorable.

Ce qui est intéressant, c'est la fiscalité car, en effet, dans le cas d'une assurance-vie, seul l'argent retiré est soumis à l'impôt, soit en intégrant le montant dans les revenus imposables, soit en utilisant le

prélèvement forfaitaire libératoire dont le montant évolue selon la durée de détention du contrat :

- 35 % avant les quatre ans du contrat, ce qui est donc peu avantageux ;
- 15 % entre quatre et huit ans, cela commence à être intéressant ;
- 7,5 % après huit ans, avec un abattement annuel de 4 600 € pour une personne et de 9 200 € pour un couple.

L'abattement est très avantageux : il signifie que vous pouvez retirer 4 600 € de votre assurance-vie chaque année sans avoir à payer d'impôts !

Pour les contrats monosupports, les prélèvements sociaux (15,5 % en 2016) sont appliqués chaque année sur les intérêts acquis. Enfin, en cas de transmission du capital aux bénéficiaires (cela reste une assurance-vie), la fiscalité est très avantageuse.

Un dernier point à prendre en compte concerne la rémunération du fonds euros. Plus il est ancien, plus la performance du fonds euros a tendance à être dégradée par les assureurs : votre assurance-vie devient donc de moins en moins rentable. Pour éventuellement effectuer un arbitrage, je vous conseille de surveiller la presse spécialisée qui publie la performance des anciens contrats.

Avantages : coût faible, facile à utiliser, fiscalité intéressante.

Inconvénients : nécessite un suivi et un peu de planification si l'on choisit autre chose que le fonds en euros.

Vous voulez vous y mettre seul ?

Ainsi, vous n'êtes pas satisfait de votre FCP et vous avez envie de sélectionner vos propres fonds pour construire votre portefeuille dans le cadre de votre plan d'épargne en actions (PEA). Êtes-vous sûr de votre démarche ?

Si vous cherchez un support qui fasse 85 % du travail à votre place et que vous n'ayez pas besoin de contrôler, d'équilibrer ou même de suivre, optez pour une assurance-vie comme celles dont nous venons de parler (je suis vraiment un adepte de ces assurances).

Gardez à l'esprit que la plupart des gens qui s'essaient à la gestion de leur portefeuille n'arrivent même pas à suivre les performances du marché. Ils échouent parce qu'ils vendent dès les premiers signes inquiétants ou alors parce qu'ils achètent et vendent trop souvent, réduisant ainsi, par le jeu des impôts et des frais de transaction, leurs rendements. (Pensez donc à tous ceux qui ont vendu leur portefeuille à la fin de l'année 2008 et qui n'ont pas vraiment compris qu'il y avait des affaires à réaliser en maintenant leurs investissements. Ces personnes ont agi par peur, pas par stratégie.)

Cela représente des dizaines de milliers d'euros perdus au cours d'une vie. En outre, si vous avez des fonds indiciels individuels, il vous faudra rééquilibrer votre allocation d'actifs chaque année pour être sûr qu'elle corresponde bien à vos attentes (j'y reviendrai dans un instant). L'assurance-vie monosupport, elle, permet d'investir facilement.

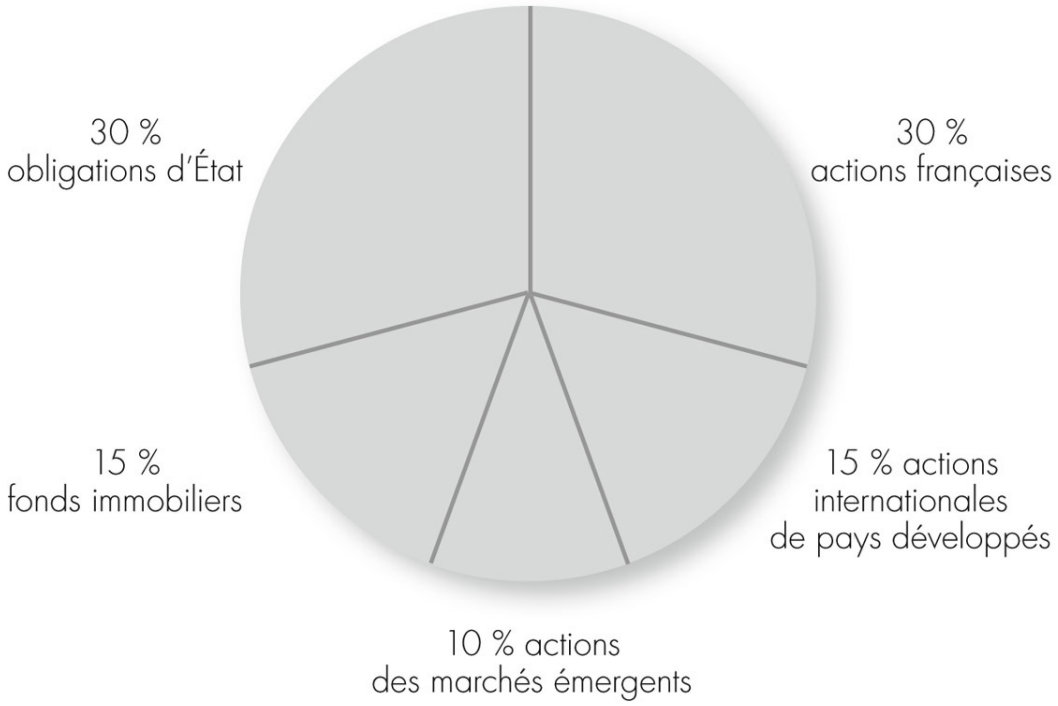
Cependant, si vous voulez avoir plus de contrôle sur vos investissements et que vous saurez être assez discipliné pour résister aux mouvements du marché et prendre le temps de rééquilibrer votre allocation au moins une fois par an, constituer votre propre portefeuille est une bonne solution.

Passons donc aux choses sérieuses. Si vous en êtes à ce point du livre, j'imagine que mes avertissements ne vous ont pas dissuadé de composer votre propre portefeuille. À défaut de vous effrayer, je peux toujours vous aider à le faire.

Comme je le disais plus haut, ce qui est important lorsque l'on construit son portefeuille, ce n'est pas de sélectionner les *meilleures* valeurs ! Ce qui compte, c'est surtout d'établir une allocation d'*actifs équilibrés* qui progressera lentement malgré les tempêtes. Nous allons utiliser le modèle de David Swensen pour illustrer la façon d'allouer et de diversifier nos portefeuilles.

Swensen est un peu le Warren G de la gestion financière. Il dirige la légendaire dotation de Yale et a obtenu depuis plus de vingt ans une performance annualisée de 16,3 % (étonnant !), alors que la plupart des gestionnaires ne dépassent pas les 8 %. Il a donc doublé les fonds de Yale tous les 4,5 ans, de 1985 à aujourd'hui. Cerise sur le gâteau, Swensen est en plus une personne sympathique et authentique. Il aurait pu gagner des centaines de millions de dollars en gérant son propre fonds à Wall Street, mais il a préféré rester à Yale et gagner à peine plus d'un million de dollars par an pour la simple raison qu'il aime cette université. « Lorsque je vois mes collègues quitter leurs universités pour faire la même chose ailleurs et être mieux payés, je suis déçu. Qui se soucie du sens du devoir ? » dit-il. J'adore cet homme. Quoi qu'il en soit, Swensen propose le modèle d'allocation suivant :

Le modèle d'allocation de Swensen*



* Adapté pour la France

30 % – actions françaises : fonds en actions, comprenant des valeurs à faible, moyenne et forte capitalisation.

15 % – actions internationales de pays développés : fonds de pays développés, dont le Royaume-Uni et l'Allemagne.

10 % – actions des marchés émergents : fonds de pays étrangers en développement comme la Chine, l'Inde et le Brésil. Elles sont plus risquées que les actions des pays développés, évitez d'en remplir votre portefeuille à 95 %.

15 % – fonds immobiliers : aussi connus sous le nom de SIIC et de SCPI. Ce sont des fonds qui investissent dans l'immobilier résidentiel, commercial, de bureaux, d'entrepôts, à la fois en France et à l'international.

30 % – obligations d'État (disponibles via un fonds en euros) : offrent un rendement défini et équilibrent le risque de votre portefeuille. En tant que classe d'actifs, les obligations affichent généralement un rendement inférieur à celui des actions.

Le modèle de Swensen contient une part importante de calculs, mais le plus important est qu'aucun support ne constitue l'écrasante majorité de ce portefeuille. Comme l'ont montré les bulles technologique de 2001 et immobilière de 2007 aux États-Unis, n'importe quel secteur peut s'effondrer à tout moment. Lorsque cela se produit, personne n'apprécie que tout son portefeuille soit entraîné dans la chute du marché. Comme vous le savez, un risque plus faible est souvent synonyme de rentabilité inférieure. Pourtant, ce qui est bien avec l'allocation d'actifs, c'est que vous pouvez réduire le risque, tout en maintenant en partie les performances.

Les théories de Swensen sont formidables, mais comment les rendre concrètes et sélectionner des fonds en accord avec ses recommandations ? En choisissant un portefeuille de fonds abordables, tout simplement.

Sélectionner vos propres fonds indiciels signifie que vous allez devoir rechercher et identifier les fonds les plus adaptés pour vous. Pour ma part, je commence toujours par rechercher parmi les sociétés les plus populaires : Lyxor, EasyETF et Amundi ETF.

Gardez le contrôle

Q. : Dans combien de fonds dois-je investir ?
R. : Si vous voulez savoir combien de fonds vous devez posséder, je vous recommande de vous appuyer sur un montage simple. Cependant, si vous sélectionnez vos propres fonds indiciels, vous pouvez généralement obtenir une bonne allocation en investissant dans trois à sept fonds. Ils porteront sur

des actions nationales, internationales, des SIIC/SCPI et peut-être une petite part de bons du Trésor. Souvenez-vous qu'il ne s'agit pas d'avoir un portefeuille exhaustif ou de posséder chaque support du marché. Votre objectif doit être d'obtenir une allocation d'actifs efficace et de ne pas avoir à y penser.

J'apprécie particulièrement l'outil de recherche de etrade.com, boursorama.com ou boursier.com, qui vous permet de voir facilement le prix du fonds, ses frais et le type de valeurs qu'il contient.

Lorsque vous consulterez ce type de sites Internet, vous pourrez parcourir les fonds (en général, ils se trouvent dans la rubrique « Produits et services ») pour vous assurer qu'ils sont peu coûteux et qu'ils répondent à vos objectifs d'allocation.

Quand vous sélectionnez vos fonds indiciels, la première question qui vous intéresse est celle des frais, qui doivent être le moins coûteux possible. Veillez à ce que les frais de gestion soient peu élevés : aux alentours de 0,2 %. Disons qu'ils sont acceptables jusqu'à 0,75 %. La plupart des fonds indiciels proposent des frais réduits. N'oubliez pas que les frais sont l'un des facteurs sur lesquels vous n'avez aucun contrôle et des coûts plus importants seront plus lourds pour vous, tout ça pour une somme qui ira dans les poches des marchés. Consultez le tableau « Quelle est la meilleure solution ? » pour voir de quelle façon ces frais peuvent avoir des conséquences sur vos investissements.

Ensuite, vous souhaitez que le fonds entre dans le cadre de votre allocation d'actifs. Après tout, la raison pour laquelle vous sélectionnez vos fonds indiciels est bien d'avoir plus de contrôle sur vos investissements, n'est-ce pas ? Basez-vous sur le modèle de David Swensen et effectuez un redécoupage si vous souhaitez exclure certains fonds ou mettre en avant ceux qui vous semblent plus importants. Ainsi, si vous avez peu d'argent à investir et que vous avez moins de

30 ans, vous privilégierez probablement les fonds en actions afin de profiter de leur rendement et attendrez d'être plus vieux et d'avoir plus d'argent pour limiter le risque en achetant des fonds obligataires. En d'autres termes, lorsque vous recherchez des fonds diversifiés, assurez-vous de sélectionner de manière stratégique vos actions nationales et internationales, ainsi que vos obligations et tout le reste. Vous ne pouvez pas vous contenter de tirer quelques fonds au hasard et d'espérer avoir une allocation équilibrée. J'utilise l'outil Instant X-Ray (www.morningstar.com, rubrique « Tools »), qui me permet de comparer l'allocation d'actifs de différents fonds et de voir quels pourcentages occupent les investissements en France, à l'étranger, les obligations, etc. C'est un outil génial pour vous aider à aller plus loin dans votre allocation d'actifs et vous assurer que vos fonds sont bien diversifiés.

Enfin, il est à noter que vous devez absolument rechercher les performances du fonds au cours des dix ou quinze dernières années, tout en sachant, comme on dit, que les performances passées ne présagent en rien des performances futures.

Investissement programmé : investir lentement au fil du temps

Lorsque je veux avoir l'air intelligent et intimider les gens, je les regarde attentivement pendant quelques secondes, puis je leur demande un peu méchamment : « Est-ce que vos investissements sont programmés ? » Les gens sont souvent si impressionnés qu'ils reculent lentement, me tournent le dos et commencent à murmurer des choses à ceux qui les entourent. Je pense qu'ils vantent mon intelligence et mon tact.

L'investissement programmé est le fait d'investir des sommes définies régulièrement au lieu de placer tout votre argent d'un coup sur un fonds. C'est la base même de l'investissement automatique, qui vous permet d'investir

régulièrement sur un fonds sans deviner si le marché va augmenter ou reculer. Ainsi, si vous avez 12 000 € à investir, vous pouvez placer 1 000 € par mois pendant un an.

Si vous avez l'argent disponible, pourquoi investir à intervalles réguliers au lieu de tout placer en une fois ? Imaginons que vous placiez 10 000 € demain et que les valeurs reculent de 20 %. Avec 8 000 €, ils devront progresser de 25 % (et non de 20 %) pour revenir à 10 000 €. En investissant au fil du temps, vous vous protégez des baisses du marché, et si votre fonds régresse, vous sélectionnerez des valeurs moins chères. Autrement dit, en investissant régulièrement, vous n'essayez pas de suivre le marché. Au contraire, vous utilisez le temps en votre faveur.

Tout cela peut bien sûr être automatisé. Dans le chapitre 5, nous parlions de votre infrastructure automatique. Pour mettre en place un investissement automatique, configurez votre compte d'investissement afin que l'argent soit transféré automatiquement depuis votre compte courant tous les mois. Rendez-vous au chapitre 5 pour plus détails.

Pour vous faciliter les choses, lorsque vous cliquez dans la rubrique « Produits et services » de la plupart des sites, vous trouverez un *fund screener* auquel vous pourrez ajouter des filtres de recherche, comme « fonds indiciels internationaux avec des frais inférieurs à 0,75 % », pour trouver des fonds correspondant à vos critères. Souvenez-vous que tout n'est pas si simple, créer votre propre portefeuille nécessite des recherches complètes.

Les fonds vous offrent une certaine souplesse. Si vous voulez être plus ou moins agressif, vous pouvez modifier l'allocation pour l'ajuster à votre tolérance au risque. Ainsi, si vous vous dites que vous n'arriverez pas à gérer sept fonds, soyez honnête avec vous-même. Même si vous vouliez acheter des fonds en actions, peut-être qu'un seul fonds obligataire vous convient pour l'instant. Il n'est probablement pas nécessaire de penser aux SIIC/SCPI maintenant. Choisissez un nombre

de fonds suffisant pour commencer, vous pourrez les rectifier plus tard dans le cadre d'une allocation d'actifs équilibrée.

Consacrez du temps à identifier les fonds qui vous permettront de mettre en place une allocation équilibrée au fil du temps. Vous n'avez pas besoin d'avoir les sept fonds listés plus haut, mieux vaut en posséder un que pas du tout. Cependant, il est bon d'avoir une liste de fonds que vous souhaitez acquérir au fur et à mesure de votre allocation.

Acheter des fonds indiciels individuels

Une fois que vous avez votre liste de fonds, de trois à sept fonds, commencez à investir dans ces fonds progressivement. Si vous ne pouvez pas les acheter tous d'un coup, prenez-les un par un. La plupart des gens ne peuvent cependant pas le faire, car le minimum pour chaque fonds se situe entre 1 000 et 3 000 €.

Comme avec une assurance-vie, il vous faudra vous fixer un objectif d'épargne afin d'accumuler suffisamment d'argent pour verser le montant minimum du premier fonds. Ensuite vous l'achetez, vous continuez d'y investir de petites sommes, puis vous vous fixerez un nouvel objectif pour le fonds suivant. Investir n'est pas une course de rapidité, vous n'avez pas besoin d'avoir une allocation d'actifs parfaite du jour au lendemain. Je vais vous expliquer comment gérer plusieurs fonds indiciels au fil du temps.

Imaginons que votre plan de dépenses intelligentes (chapitre 4) vous permette de placer 500 € par mois une fois votre épargne disposée sur votre PEE. Si le fonds requiert un minimum de 1 000 €, fixez-vous un objectif d'épargne de 1 000 € pour le fonds indiciel n° 1 et économisez pendant deux mois. Une fois que vous avez rassemblé le montant

minimum, transférez cet argent de votre compte d'épargne à votre compte d'investissement et investissez dans ce fonds. Ensuite, programmez une contribution de 100 € par mois (la contribution minimale est fixée en général à 50 ou 100 €). Les 400 € restants sont mis de côté (c'est-à-dire les 500 € moins les 100 € que vous investissez dans le fonds n° 1), et vous pouvez vous lancer dans l'objectif d'investissement destiné au fonds indiciel n° 2. Une fois que vous avez mis assez d'argent de côté, investissez dans le fonds n° 2. Répétez ce processus autant de fois que nécessaire.

Bien sûr, il vous faudra quelques années pour obtenir tous les fonds que vous souhaitez, mais n'oubliez pas que vous investissez sur une perspective de quarante à cinquante ans, vous n'agissez pas à court terme. C'est le coût de la mise en place du portefeuille parfait.

Remarque : une fois que vous possédez tous les fonds que vous voulez, vous pouvez répartir l'argent entre les fonds selon votre allocation d'actifs, mais ne le répartissez pas de manière équitable. Souvenez-vous que votre allocation d'actifs détermine les sommes que vous allez investir dans les différentes catégories. Ainsi, si vous avez 250 € par mois et que vous possédez sept fonds indiciels, vous pourriez être tenté de leur attribuer à chacun 35 €. Ce serait une erreur. Selon votre stratégie, vous ajusterez les sommes aux différents fonds en vous basant sur le calcul suivant :

(Sommes à investir totales) x (pourcentage de l'allocation d'actifs pour un investissement spécifique) = montant que vous investirez.

Exemple : vous avez 1 000 € par mois à placer et votre allocation d'actifs selon Swensen vous recommande de placer 30 % en actions françaises. Le calcul serait : 1 000 € x 0,3 = 300 € pour votre fonds en actions françaises. Recommencez le calcul pour chacun de vos fonds.

Enfin, vous devrez rééquilibrer votre allocation une fois par an afin de suivre votre allocation d'actifs. J'en parlerai dans le chapitre suivant.

CONSEILS DE LA BLOGOSPHÈRE

COMMENT FAIRE FACE À UN MARCHÉ BAISSIER – ET GAGNER

Pourquoi l'économie ne m'inquiète pas.
Par J. D. Roth, du blog www.getrichslowly.org

Au moment où j'écris ce billet, les États-Unis se trouvent au beau milieu d'une crise financière. Les marchés boursiers ont cédé plus de 22 % au cours des deux dernières semaines. Pour l'année, la baisse est de 36 %. Les gens paniquent et retirent leur argent des fonds communs à toute vitesse – rien que la semaine dernière, ce montant s'élevait à 46 milliards de dollars.

Je ne fais pas partie de ces gens-là.

En réalité, je viens de réaliser le plus gros investissement de ma vie, en plaçant 46 000 dollars de mon PEE sur un fonds indiciel Fidelity. Est-ce que cela m'effraie ? Pas le moins du monde. C'est tout de même une somme importante. Cependant, je suis les conseils de Warren Buffett, l'homme le plus riche du monde, qui a dit en 2004 : « Soyez avide quand les autres ont peur et ayez peur quand les autres sont avides. »

Pour le dire autrement : « Achetez bas, vendez haut. »

Je pense que le marché est actuellement bas, j'ai donc opté pour un placement en une fois.

Acheter à un cours faible peut être intimidant. Et si les marchés ne remontaient pas ?

Personne n'a envie d'affronter un repli, moi, je prends le problème à bras-le-corps.

Ce type de mouvements ne me dérange pas autant qu'il peut gêner d'autres personnes (ma femme, par exemple), parce que j'ai une tolérance au risque élevée. Il me reste vingt ou trente ans avant l'âge de la retraite, c'est-à-dire deux ou trois décennies pour me remettre d'une nouvelle baisse du marché.

Le risque et les récompenses vont de pair. Il est impossible d'atteindre des rendements élevés sans prendre de risque. Quiconque vous dirait le contraire est un menteur. Tout le monde ne supporte pas de placer tout son argent en actions et en fonds communs.

Si votre tolérance au risque est faible (si vous avez peur de la baisse) ou si vous êtes proche de la retraire, mieux vaut garder votre argent en sécurité, par exemple sur des fonds obligataires ou des comptes d'épargne à fort taux d'intérêt. Dans mon épargne, je garde un coussin de sécurité équivalent à quelques mois de dépenses. L'un de mes amis est beaucoup moins enclin à prendre des risques et garde de côté une année entière de dépenses. (Si vous devez mettre autant d'argent de côté, placez-le sur un compte d'épargne rémunéré ou sur des certificats de dépôts !).

Même si votre tolérance au risque n'est pas très élevée, vous pouvez toujours investir en Bourse, même pendant les périodes de repli. L'investissement progressif peut se révéler un bon choix dans ce contexte. Ainsi, vous faites des investissements réguliers et programmés au lieu de prendre des positions en une seule fois. C'est une façon d'atténuer le risque. Un fonds commun indexé vous permettra de réduire le risque, parce que votre argent est réparti entre plusieurs titres. L'investissement progressif conforte cette stratégie en répartissant votre argent dans le temps.

Lorsque je pratiquais ce type d'investissement, j'ai mis en place un système via un courtier en ligne. Le premier jour de chaque mois, j'utilisais 250 dollars pour acheter des titres de fonds indiciels. Tout se déroulait sans problème. J'ai placé mon argent tous les mois, que le marché soit en hausse ou en baisse. Cela m'a permis d'ignorer l'actualité et de profiter de mon temps tout en sachant que mon projet à long terme était en marche.

L'investissement progressif vous facilite l'investissement : vous le mettez en place et vous l'oubliez.

Cela dit, ne prenez pas tout ce que je dis au mot. Voici quelques sites qui vous proposent des outils et des astuces (en anglais) pour vous aider à affronter les marchés baissiers :

- *http://tinyurl.com/dollarcostaveraging* : présentation de Michael Fischer sur les bénéfices de l'investissement progressif.
- *http://tinyurl.com/fearofinvesting* : Erin Burt vous donne cinq astuces pour surmonter votre peur d'investir.
- *http://tinyurl.com/riskquiz* : l'université de Rutgers vous aide à évaluer votre tolérance au risque.
- *http://tinyurl.com/stupidinvestors* : Ben Stein vous explique pourquoi les investisseurs « intelligents » sont parfois stupides.

Dans le livre *Why Smart People Make Bug Money Mistakes and How to Correct Them*, Gary Belsky et Thomas Gilovitch traitent de recherches qui montrent que « la douleur que les gens ressentent lorsqu'ils perdent 100 dollars est bien supérieure au plaisir qu'ils éprouvent lorsqu'ils gagnent la même somme ». Ne laissez pas la baisse vous effrayer. Vous pouvez lutter contre elle et la dépasser.

J. D. Roth parle de finances personnelles sur le blog www.getrichslowly.org

PASSEZ À L'ACTION : SEMAINE 6

1. Découvrez votre style d'investissement (30 minutes). Choisissez si vous préférez un investissement simple, comme une assurance- vie, ou plus de contrôle (et de complexité), comme avec un fonds indiciel. Je vous recommande d'opter pour une assurance-vie avec un fonds en euros dans le cadre de la solution des 85 %.

2. Recherchez vos supports (3 heures à 1 semaine). Si vous avez opté pour des fonds indiciels, parcourez ceux de Lyxor, EasyETF et Amundi ETF. Cela devrait vous prendre quelques heures. Si vous mettez en place votre propre portefeuille, vous aurez besoin de plus de temps (et de plus d'argent pour atteindre les montants minimaux de chaque fonds). Basez-vous sur le modèle de Swensen et établissez un ordre de priorité des fonds dans lesquels vous souhaitez vous positionner et ceux que vous sélectionnerez plus tard. Une fois votre allocation d'actifs décidée, effectuez vos recherches avec un filtre de

fonds comme ceux de votre compte d'investissement, Morningstar X-Ray ou le superoutil de www.etrade.com.

3. Placez sur vos fonds (1 heure à 1 semaine). Placer sur une assurance-vie est facile : transférez votre argent depuis votre compte d'investissement. Si vous n'avez pas d'argent disponible pour investir, créez un compte d'investissement et fixez-vous un objectif d'épargne jusqu'au moment où vous aurez rassemblé assez d'argent pour commencer. Une fois que l'argent est disponible et transféré sur votre compte d'investissement, lancez-vous. Si vous achetez des fonds indiciels individuels, vous devez en sélectionner un à la fois et mettre en place des comptes d'épargne pour les autres.

Ça y est ! Vous êtes un investisseur ! Et en plus, vous êtes arrivé au terme de ce programme en six semaines. Vous avez optimisé vos moyens de paiement et vos comptes en banque, et vous avez commencé à investir. Mieux encore, vous avez relié tout votre système pour qu'il fonctionne automatiquement avec peu d'intervention de votre part. Encore une petite chose : dans le prochain chapitre, nous allons voir comment entretenir vos investissements. Ensuite, dans le dernier chapitre, j'aborderai toutes les questions que vous vous posez au sujet de l'argent et de votre quotidien. En réalité, si vous avez fait tout ce qu'il fallait faire jusqu'à la fin de ce chapitre, vous avez fait le plus dur du travail.

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

8

Maintenir votre système

Le plus dur est fait. Maintenant, voyons comment entretenir (et optimiser) votre infrastructure financière.

Vous avez fait le plus dur. Vous avez mis en place la solution des 85 % et vous avez abordé les points les plus importants de vos finances : vos cartes bancaires, vos comptes en banque, vos dépenses et vos investissements. La plupart des gens peinent à payer leurs factures mensuelles, alors félicitations si vous avez déjà passé ce cap. Mais, car il y a un « mais », si vous êtes pointilleux et que vous voulez en savoir plus sur vos finances, ce chapitre est là pour vous aider.

Nous allons aborder quelques sujets qui vous permettront d'optimiser plus encore vos investissements. Rappelez-vous une chose : ce chapitre est un bonus, ne vous sentez pas obligé de suivre ces conseils si vous ne le voulez pas vraiment.

Alimentez votre système

Dans le chapitre précédent, vous avez choisi vos investissements et les avez configurés pour qu'ils fonctionnent automatiquement. Ce système automatique est formidable, mais il n'est alimenté que par une chose : l'argent que vous lui apportez. Cela signifie que votre système se renforce avec les sommes versées. Les premiers chapitres de ce livre abordaient la mise en place de la solution des 85 %, dont l'étape la plus dure et la plus importante consiste à se lancer. Au début, il importait peu que vous n'ayez que 100 € par mois à placer. Maintenant, il est question du montant que vous injectez dans votre système : plus vous en mettez à l'entrée, plus il y en aura à la sortie. Voulez-vous vraiment attendre 25 ans pour obtenir 100 000 € ? Non ? Alors, alimentez dès maintenant votre système autant que possible. Chaque euro que vous investissez aujourd'hui en vaudra beaucoup plus demain.

Combien aurai-je dans…

Quelle sera la valeur de votre investissement avec un rendement de 8 % par an ?

Si vous investissez…	100 €/mois	500 €/mois	1 000 €/mois
Après cinq ans…	7 347 €	36 736 €	73 476 €
Après dix ans…	18 294 €	91 473 €	182 946 €
Après vingt-cinq ans…	95 102 €	475 513 €	951 026 €

Attention, ne prenez pas tout ce que je dis au pied de la lettre. Rendez-vous sur www.lafinancepourtous.com (rubrique « Boîte à outils »/« Calculateurs ») et utilisez l'une de leurs calculatrices

d'investissement. Saisissez le montant de votre contribution mensuelle à vos investissements sur la base d'un rendement de 8 % – n'oubliez pas de prendre en compte les impôts sur le support d'investissement (au moins 15,5 % de prélèvements sociaux). Vous verrez probablement que vos contributions actuelles évolueront plus lentement que vous ne le pensez. Cependant, en y ajoutant une petite somme chaque mois, même 100 ou 200 € de plus, vous pourrez observer un changement significatif.

Dans le chapitre 4, j'ai dessiné les contours d'un plan de dépenses intelligentes qui prévoit l'attribution d'un pourcentage de vos revenus destiné à l'épargne et à l'investissement. Votre premier objectif était de mettre en place ce système. Il est temps désormais d'aller plus loin afin d'économiser et d'investir autant que possible. Je vous entends déjà hurler : « Tu rigoles ? Je n'ai pas un centime de plus à investir. Je te déteste ! » Je n'ai pas l'intention de vous priver de quoi que ce soit. En fait, c'est même plutôt l'inverse : l'accumulation fonctionne si bien que plus vous économisez aujourd'hui, plus vous aurez d'argent plus tard (et de loin !). C'est ce qu'il ressort de vos simulations d'investissement. Revenez maintenant à votre plan de dépenses intelligentes pour voir de quelle façon vous pouvez accroître la somme que vous investissez chaque mois. Optimiser votre plan peut vous amener à négocier sérieusement certains achats importants, comme une voiture ou une maison (voir chapitre 9). Peut-être vous faudra-t-il réduire drastiquement vos dépenses. (N'oubliez pas de lire la série de billets « Défi frugalité » sur Esprit-riche.com.) Vous envisagerez peut-être même de négocier une augmentation ou de changer de boulot pour un poste mieux payé (voir ici). Peu importe ce que vous décidez de faire, assurez-vous d'alimenter vos comptes autant que possible tous les mois. Ce n'est jamais facile à faire à 20 ou 30 ans, mais plus vous

mettrez d'argent dans votre système aujourd'hui, plus tôt vous serez riche.

Ignorez le bruit ambiant

Maintenant que vous maîtrisez les bases des finances personnelles et que vous avez mis en place votre système automatisé, vous allez vous rendre compte que la plupart des gens gèrent mal leur argent. Voici quelques citations véridiques récentes de mes amis, des gens diplômés :

Q. : « Je ne sais pas quoi faire de mon PEA. On m'a conseillé de placer tout l'argent sur le marché asiatique, car les actions françaises se portent mal. Est-ce exact ? Comment savoir quand la crise aura atteint son paroxysme ? Il paraît que cela peut prendre cinq ans avant que cette histoire de prêts hypothécaires se résorbe ! »

Ma réponse : Les fluctuations quotidiennes du marché ne devraient pas vous inquiéter. Si vous avez un objectif à long terme, vous investissez automatiquement tous les mois. Lorsque le marché monte, votre système acquerra automatiquement moins de titres. Lorsqu'il descend, il en achètera plus. Avec le temps, votre performance sera meilleure que celle des spéculateurs qui essaient de prédire l'évolution du marché.

Q. : « Laisse tomber les fonds indiciels. J'ai réalisé un bénéfice de 67 % avec mon fonds russe l'année dernière, performance nette en plus ! »

Ma réponse : Peu importe ce qu'il s'est passé l'an dernier, ce qui compte, c'est ce qui se passera dans dix à vingt ans. De plus, si un fonds monte, il peut également descendre. C'est pourquoi l'allocation d'actifs est plus importante, et moins risquée, qu'un fonds primé.

Q. : « Tu gaspilles ton argent à louer un appartement à Paris. Pourquoi tu n'achètes pas ta maison ? »

Ma réponse : Dans certains marchés, louer se révèle être une excellente décision, et l'immobilier, lorsqu'il s'agit de sa résidence principale, est souvent un mauvais investissement financier, j'en parle ici (et sur Esprit-riche.com, article « Votre résidence principale n'est PAS un actif » : http://url-ok.com/0e558f).

J'ai opté pour l'investissement automatique parce que c'est une façon simple et peu coûteuse d'investir. Vous avez vu l'enquête d'Oliver Scaillet montrant qu'elle dépasse les gestionnaires de fonds classiques. Et pourtant, à chaque fois que l'un de vos amis vous pose l'une des questions ci-dessus ou que vous lisez une analyse sur le « plongeon » des marchés boursiers, vous avez envie de modifier votre style d'investissement. « Achète cette valeur technologique ! », « Vends cette compagnie pétrolière », ce n'est pas bon ! Le ciel nous tombe sur la tête ! C'est particulièrement vrai en période d'agitation, comme lors de la crise financière mondiale de 2008. Un jour, le marché perd 700 points ; la semaine suivante, il en gagne 900. Conséquence : les beaux parleurs sortent de toutes parts et balancent toutes sortes d'affirmations absurdes. La volatilité a effrayé tout le monde et les boursicoteurs ont commencé à retirer leurs actifs du marché. Pour la plupart des gens, c'est la peur qui guide leurs décisions d'investissement.

Ignorez tout ça. L'avantage de l'investissement programmé est que vous n'avez pas à vous concentrer sur ces commentaires de spécialistes et de magazines qui vous cassent le moral chaque jour ! Contrairement aux autres, qui serrent les poings et s'inquiètent pour leur argent (parce qu'ils ne prennent jamais le temps d'apprendre comment cela fonctionne), vous savez vous focaliser sur ce qui compte vraiment :

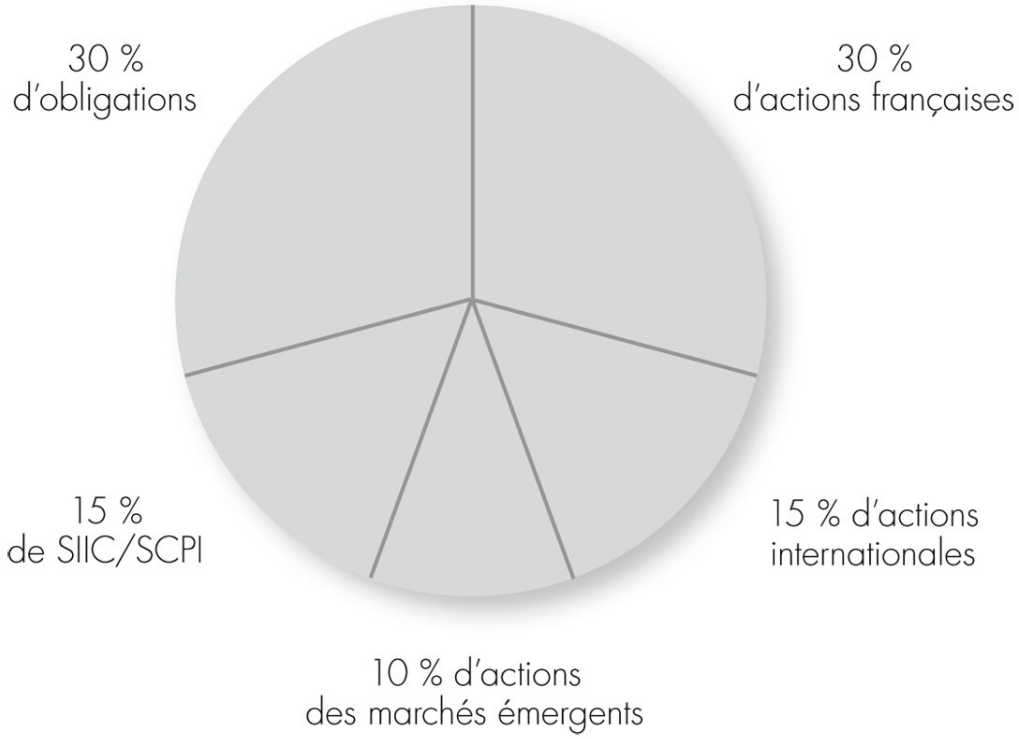
passer du temps avec vos amis, voir votre famille, voyager ou tout ce qui vous plaît. Ignorez le bruit ambiant. Forcez-vous à résister à l'envie de vous connecter à votre compte d'investissement plus d'une fois par mois. Si vous avez mis en place un système d'allocation d'actifs que vous alimentez régulièrement, tenez-vous-y. Vous êtes en train d'investir à long terme ; lorsque vous regarderez votre historique, les changements quotidiens (y compris le recul catastrophique de 2008) vous sembleront être des incidents mineurs, ce qu'ils sont réellement, sur votre portefeuille.

Rééquilibrez vos investissements

Si vous avez un portefeuille diversifié, certains de vos investissements, comme les valeurs internationales, peuvent en surperformer d'autres. Pour garder votre allocation d'actifs sur la bonne voie, il faudra la rééquilibrer une fois par an pour que vos valeurs internationales ne prennent pas plus de place au sein de votre portefeuille que vous ne le souhaitez. Votre portefeuille, c'est comme un jardin : par exemple, si vous voulez que les courgettes ne représentent que 15 % de votre potager, lorsqu'elles poussent de manière excessive et prennent 30 % de la surface, il faut rétablir l'équilibre en récoltant des courgettes ou en augmentant la surface du jardin pour qu'elles n'en réoccupent que 15 %. Je sais, je sais, j'ai tout d'un jardinier. Les filles, je ne peux pas le nier, j'ai la main verte.

Si vous avez décidé de gérer votre propre allocation d'actifs, il faudra la rééquilibrer tous les douze à dix-huit mois. Sinon, d'ici quelques années, votre allocation sera complètement faussée. Disons par exemple que vous voulez créer une allocation d'actifs basée sur le modèle de Swensen :

Allocation d’actifs à viser



Imaginons maintenant que les actions françaises augmentent beaucoup plus. Tout d’un coup, les actions françaises représentent une part importante de votre portefeuille et toutes les autres parts sont disproportionnées.

Allocation après le bond des actions françaises :

- 53 % d’actions françaises ;
- 12 % d’obligations ;
- 16 % de SIIC/SCPI ;
- 8 % d’actions marchés émergents ;
- 12 % d’actions internationales.

C’est formidable de voir que l’un de vos investissements fonctionne bien, mais ce que vous voulez, c’est garder votre répartition stable afin qu’aucun secteur ne soit beaucoup plus important ou réduit que votre choix initial. Rééquilibrer votre portefeuille vous permettra d’être sûr que vos actifs sont correctement répartis et vous évitera de pâtir des fluctuations d’un secteur. La meilleure façon de rééquilibrer votre argent est d’en injecter plus dans les autres zones qui le nécessitent jusqu’à ce que la répartition revienne à son point de départ. Comment ? Supposons que vos actions françaises représentent désormais 53 % de votre allocation d’actifs alors qu’elles devraient en représenter 30 % seulement : cessez temporairement d’y verser de l’argent et redistribuez ces 30 % que vous auriez investis parmi les autres catégories d’investissement. Vous pouvez le faire en faisant une pause dans vos investissements automatiques. Connectez-vous sur votre compte, trouvez le fonds qui se démarque de votre allocation d’actifs initiale et arrêtez vos contributions automatiques. (Ne vous inquiétez pas, vous pourrez reprogrammer les versements à tout moment.) En d’autres termes, cessez d’investir dans les zones qui surperforment et augmentez l’investissement dans les autres secteurs de votre portefeuille jusqu’à ce que votre allocation se réaligne avec vos objectifs.

Reportez-vous au tableau ci-après pour voir comment cela fonctionne. Comme vous le verrez, dans ce cas, vous reviendrez à la normale sous huit mois environ et vous pourrez reprendre votre allocation de départ.

Remarque : il existe une autre méthode pour rééquilibrer votre allocation, mais je n’aime pas le faire. En effet, il est possible de vendre les actions qui surperforment et de reverser l’argent dans les autres zones pour reprendre le contrôle de votre allocation. Je déteste vendre

mes actifs à cause des frais de transaction et de toute la « réflexion » nécessaire. Aussi, je ne vous le recommande pas.

N'oubliez pas de programmer un rappel sur votre agenda pour reprendre vos versements automatiques. Faites le calcul deux minutes, même si cela peut vous sembler horrible, pour savoir exactement où reprendre les paiements.

Si, en revanche, l'un de vos fonds a perdu de l'argent, cela peut également bouleverser toute votre allocation d'actifs. Dans ce cas, mettez en pause les autres fonds et ajoutez de l'argent au fonds ayant reculé jusqu'à ce que la situation revienne à la normale.

Ne vous souciez plus des impôts (la solution des 85 % est là pour les gérer)

On a tendance à trop se faire de souci pour ses impôts et à prendre de mauvaises décisions pour en payer le moins possible. On a trop souvent vu des gens défiscaliser à tout va et réaliser de mauvais investissements. Écoutez bien : vous ne payez des impôts que si vous gagnez de l'argent, et défiscaliser n'est pas investir. Si vous payez 30 % d'impôts sur quelque chose, cela veut dire que vous en gardez 70 %, inutile donc de paniquer à l'idée de recevoir votre avis d'imposition. De plus, cela fait partie de vos devoirs civiques. Vous avez envie de vous plaindre des impôts que vous payez ? Allez faire un tour sur n'importe quelle route d'Afrique ou du Sud-Est de l'Asie. Après deux heures de trajet chaotique dans un pousse-pousse, votre squelette ne sera plus en place. Alors ça suffit, payez vos impôts et jouez votre rôle au sein de la société. Voyez l'impôt comme le moyen d'entretenir le système qui vous permet de gagner votre vie.

Bon d'accord, je me suis lancé dans une digression bizarre. J'ai horreur de dire ça, mais outre le fait très courant d'économiser sur les impôts (comme tirer parti des comptes ayant des avantages fiscaux et ne pas vendre des investissements avant un an), il est possible que vous ne gagniez pas assez pour vous en inquiéter. Vous n'avez probablement pas besoin de prendre des décisions d'investissement, comme acquérir des SCPI Scellier, pour économiser sur les impôts. Les gens âgés d'une vingtaine d'années qui le font ont généralement lu quelque chose dans un magazine quelconque et commencent alors à échafauder des plans pour éviter le percepteur. Soyons honnêtes : quand vous gagnerez trop d'argent pour investir dans votre PEA, vous aurez besoin d'aide. En revanche, pour l'instant, suivez l'adage : « Ne laissez pas la phobie de l'impôt dicter vos investissements. »

Rééquilibrer votre portefeuille

Vos actions françaises représentent à présent 53 % de votre portefeuille au lieu des 30 % souhaités. Il est donc temps de réagir. Mettez en pause vos versements automatiques à destination des actions françaises et allouez ces 30 % entre les quatre autres classes d'actifs. Les 1 000 € que vous investissez chaque mois seront répartis de la façon suivante :

PORTEFEUILLE APRÈS UNE PROGRESSION PLUS FORTE DES ACTIONS FRANÇAISES :

Valeur	12 727	
	Allocation	Valeur
Actions françaises	53 %	6 727
Actions internationales	12 %	1 500
Marchés émergents	8 %	1 000
SIIC / SCPI	16 %	2 000
Obligations	12 %	1 500

0 % : Faites une pause pour cette catégorie et répartissez les 30 % parmi les autres classes d'actifs.

20 % : Votre objectif est 15 %. Contribution mensuelle : 200 €.

10 % : Vous visez 10 %. Contribution mensuelle : 100 €.

10 % : Cible à 15 %, contribution mensuelle de 100 €.

60 % : Cible à 30 %, contribution mensuelle de 600 €.

	MOIS 2		MOIS 3		MOIS 4		MOIS 5		MOIS 6		MOIS 7		MOIS 8	
VALEUR	13 727		14 727		15 727		16 727		17 727		18 727		19 727	
	Allocation	Valeur	Allocation	Valeur	Allocation	Valeur	Allocation	Valeur	Allocation	Valeur	Allocation	Valeur	Allocation	Valeur
Actions françaises	49 %	6 727	46 %	6 727	43 %	6 727	40 %	6 727	38 %	6 727	36 %	6 727	34 %	6 727
Actions internationales	13 %	1 750	13 %	1 950	14 %	2 150	14 %	2 350	14 %	2 550	15 %	2 750	15 %	2 950
Marchés émergents	9 %	1 250	9 %	1 350	9 %	1 450	9 %	1 550	9 %	1 650	9 %	1 750	9 %	1 850
SIIC/SCPI	15 %	2 000	14 %	2 100	14 %	2 200	14 %	2 300	14 %	2 400	13 %	2 500	13 %	2 600
Obligations	15 %	2 000	18 %	2 600	20 %	3 200	23 %	3 800	25 %	4 400	27 %	5 000	28 %	5 600

Remarque : dans certains cas, les chiffres des colonnes ci-dessus ne donnent pas un total de 100 %, car les données sont arrondies.

CONSEILS DE LA BLOGOSPHÈRE

GÉRER L'ALLOCATION D'ACTIFS AVEC PLUSIEURS COMPTES ET UN MINIMUM D'EFFORT

Par nickel, du blog www.fivecentnickel.com

Les spécialistes de l'investissement clament depuis des années que l'allocation d'actifs est l'un des facteurs les plus importants pour déterminer le succès d'un investisseur. En d'autres termes, choisir le bon mélange d'investissements dans les bonnes proportions est le moyen de maximiser vos bénéfices tout en minimisant vos risques. On a écrit des livres entiers sur la façon d'établir une bonne allocation, mais on a moins parlé de ce qu'il faut faire et ne pas faire pour conserver cet équilibre, notamment quand vous (et peut-être votre conjoint) gérez plusieurs comptes d'investissement.

Prenons le cas d'un couple marié avec un compte d'investissement, deux PEE et deux Perco. Même avec une allocation relativement simple de X % en valeurs françaises, Y % en valeurs internationales et Z % en obligations, conserver une répartition exacte peut devenir compliqué. Si vous avez opté pour un fonds à cliquets, ce n'est pas pertinent, car vous pouvez choisir le même fonds pour tous vos comptes. En revanche, si

vous gérez votre propre allocation d'actifs, comment conserver une gestion simple de ces multiples investissements ?

La solution du pot commun. Cette solution est simple : considérez tous vos comptes comme une seule corbeille d'argent. Au lieu d'essayer d'atteindre l'allocation classique X/Y/Z pour chaque compte, essayez de maintenir cette allocation **de manière générale**. Pour que cela fonctionne avec le moins d'effort possible, gardez l'un des comptes comme compte « variable » et gardez les autres statiques. Votre compte variable comprendra un mélange de différents fonds que vous pourrez rééquilibrer sur la base de vos objectifs d'allocation d'actifs. Les comptes statiques contiendront chacun un seul type d'investissement, qu'il s'agisse d'actions françaises, internationales ou d'obligations. Ainsi, votre PEA peut contenir quelques fonds différents (ce sera le compte variable), alors que le compte de votre conjoint sera un compte statique dont vous vous servirez uniquement pour acheter des actions françaises.

Si vous avez besoin de rééquilibrer votre portefeuille global, connectez-vous sur votre compte variable et effectuez les changements nécessaires. Si, par exemple, vos actions internationales ont évolué plus vite que vos autres investissements et sont maintenant disproportionnées par rapport à ce que vous souhaitez, connectez-vous sur votre compte variable et échangez certains de vos titres internationaux contre des valeurs françaises et/ou des obligations. Sinon, vous pouvez modifier vos contributions en cours pour « mettre en pause » les fonds internationaux jusqu'à ce que les choses reviennent à la normale.

Ce qu'il faut faire, c'est essayer de rendre ces comptes statiques pour minimiser les conséquences fiscales associées à la cession de vos investissements lorsque vous rééquilibrez vos comptes.

Le véritable avantage dans cette situation, c'est que conserver une variété d'actifs sur chaque compte élimine le besoin de procéder à un rééquilibrage au sein de chaque compte individuel. Il ne s'agira alors plus que de travailler sur les composants de votre compte variable pour remettre sur les rails l'ensemble de votre allocation.

Vous gérerez ensuite les contributions de la même façon. Toutes les contributions réalisées sur un compte statique iront directement dans la classe d'actifs choisie. Par exemple, toutes les contributions à un compte

100 % obligataire serviront à acheter des obligations, et ainsi de suite. Vous pouvez ensuite rééquilibrer vos contributions parmi vos comptes variables de manière à ce que votre contribution totale soit proportionnelle au mélange X/Y/Z souhaité.

Inconvénient. Le seul véritable inconvénient de cette stratégie est que dans un marché extrêmement agité, vous risquez de perdre le fil de votre allocation au point de ne pouvoir la rectifier en rééquilibrant vos actifs. Par exemple, au second semestre 2008, les marchés ont fortement dévissé. Donc, si vous vouliez rééquilibrer votre situation en vendant des obligations et en achetant plus d'actions, il est possible que vous n'ayez pas suffisamment d'obligations pour les échanger contre des actions dans votre compte variable. Dans ce cas, il vous faudra « débloquer » l'un de vos comptes statiques et l'utiliser pour rééquilibrer votre portefeuille. La plupart du temps, en revanche, cela ne sera pas nécessaire et cette stratégie vous évitera bien des maux de tête.

Nickel parle de finances personnelles sur http://fivecentnickel.com

Ce que vous avez besoin de savoir sur les impôts et les investissements

Investissez autant que possible sur des comptes ayant des avantages fiscaux. L'assurance vie, le PEA, le PEE et le Perco. Les frais de gestion de votre PEE seront pris en charge par l'entreprise et celle-ci abondera le montant de vos apports. Le Perco possède surtout un avantage fiscal à la sortie en plus de permettre à votre entreprise d'abonder vos versements. Le PEA possède l'avantage de vous laisser, lorsqu'il a plus de 5 ans, les gains réalisés nets d'impôts (hors prélèvements sociaux).

Investir dans des comptes fiscalement avantageux est la solution des 85 % pour les impôts. Il est bien sûr possible de créer des structures fiscales complexes, de commencer à économiser sur des comptes spécifiques pour les études de vos enfants et d'utiliser les donations

pour enlever des milliers d’euros de votre feuille d’imposition, mais qui a vraiment besoin de faire tout ça ? La réponse à 85 % de vos questions en matière d’imposition peut être trouvée en investissant autant que possible sur des comptes intéressants.

Pourquoi vous devez réfléchir à deux fois avant de vendre

D’une manière générale, lorsque vous vendez des titres, vous êtes éligible au paiement d’impôts sur les plus-values réalisées sauf dans le cadre d'un PEA : après 5 ans, les retraits sont exonérés d'impôts sur la plus value. Dans tous les cas les 15,5 % de cotisations sociales sont applicables.

Vos plus-values s’ajouteront à votre déclaration sur les revenus ou peuvent bénéficier dans certaines conditions du prélèvement forfaitaire libératoire.

Ce que vous devez garder en tête, c'est que chaque support (Assurance vie, PEA, PEE, Perco...) a ses propres règles. Pour les 2 plus utiles que sont l'assurance vie et le PEA, les conditions sont très favorables après 8 ans. Nous avons vu que la gestion active ne produisait pas de bons résultats, alors si vous avez fait de bons choix (et seulement dans ce cas !), conservez vos titres longtemps. Tant que votre portefeuille ne contient pas 100 000 €, vous n’avez pas de questions à vous poser.

Sachez quand vendre vos investissements

Quand on a une vingtaine ou une trentaine d’années, il y a trois raisons de vendre ses actifs : vous avez besoin d’argent en urgence, vous avez fait un mauvais investissement qui sous-performe régulièrement le

marché ou vous avez atteint l'un de vos objectifs spécifiques d'investissement.

Vous avez besoin d'argent rapidement

Si vous avez besoin d'argent tout de suite, voici dans l'ordre la façon de procéder :

1. Utilisez votre épargne de précaution (vous en avez une, non ?).
2. Vendez des biens dont vous n'avez pas besoin. Je ne rigole pas, utilisez Le bon coin ! Je vais être franc avec vous : vous n'obtiendrez probablement pas beaucoup d'argent en vendant vos affaires (les gens ont tendance à surévaluer leurs propres biens par rapport à ce que les autres seraient prêts à payer pour les obtenir). La vente de ses propres affaires est néanmoins une étape psychologique importante, car cela vous aidera à percevoir votre engagement vis-à-vis de vous-même et de votre famille (ce qui vous sera utile si vous devez leur demander de l'aide).
3. Demandez à votre famille si elle peut vous prêter de l'argent. Remarque : c'est un sujet qui passe très bien dans certaines familles mais pas du tout dans d'autres, mais vous connaissez la vôtre, non ?
4. Utilisez l'argent placé sur votre PEE/Perco. Utilisez les clauses de déblocage anticipé. Chacun de ces supports possède des clauses pour débloquer les fonds en cas d'urgence.

Pour le PEE, les clauses de déblocage sont :

- mariage ou PACS ;
- naissance ou adoption du troisième enfant ;
- divorce ou séparation avec la garde d'au moins un enfant ;
- décès du bénéficiaire, de son conjoint ;
- invalidité du bénéficiaire, de son conjoint, de ses enfants ;
- départ de la société (démission, licenciement ou retraite) ;

- création ou reprise d'entreprise par le salarié, son conjoint ou ses enfants ;
- acquisition ou agrandissement d'une résidence principale (ou réparations suite à une catastrophe naturelle) ;
- surendettement.

Pour le Perco, les clauses de déblocage sont :

- décès du bénéficiaire, de son conjoint ;
- invalidité du bénéficiaire, de son conjoint, de ses enfants ;
- acquisition d'une résidence principale (ou réparations suite à une catastrophe naturelle) ;
- surendettement ;
- expiration des droits à l'assurance chômage.

5. Faites appel à un organisme de crédit. Je le souligne à nouveau : cette solution est vraiment à utiliser en dernier recours.

Vous possédez un actif qui ne cesse de sous-performer

Cette question soulève un débat si vous avez investi dans un fonds indiciel ou dans une série de fonds indiciels, car ils reflètent la performance de l'ensemble du marché. Ainsi, si cet actif recule, cela veut dire que c'est le marché tout entier qui est en baisse. Si vous pensez que le marché va se redresser, cela signifie que vos actifs sont vendus à un prix inférieur au précédent : de fait, non seulement vous ne devriez pas les vendre, mais en plus vous devriez continuer à investir et acquérir des titres moins chers.

Lorsque nous faisons face à une situation exceptionnelle, comme la crise des *subprimes*, ce sont tous les actifs qui baissent et dans ce cas, ce

n’est souvent pas le bon moment pour prendre une décision. Si vous n’avez pas investi l’argent dont vous avez besoin dans dix ans pour votre retraite, vous pouvez dormir sur vos deux oreilles.

Faisons un peu de théorie pour comprendre quand il est temps de vendre un actif dont les performances sont décevantes. Si vous avez une liste d’actifs et que vous tombez sur le tableau ci-dessous, que faites-vous ?

Vous allez me répondre désespérément : « Ils sont nuls, ces titres ! Mieux vaut m’en débarrasser avant de perdre tout mon argent ! »

Pas si vite ! Étudiez bien le contexte avant de prendre une décision. Prenons par exemple un titre du secteur des biens de consommation : comment se porte l’ensemble du secteur ?

Si vous êtes attentif à l’évolution du titre et du secteur, vous constaterez parfois que c’est *tout* le secteur qui recule, et non votre titre en particulier. Les valeurs sont toutes en déclin. Il faut donc s’interroger sur le secteur en entier. Observer le secteur dans son intégralité vous aide à comprendre pourquoi votre titre est en baisse. Au passage, le fait que le secteur ou le titre recule ne signifie pas qu’il faut tout vendre immédiatement. Tous les secteurs connaissent une mauvaise passe à un moment ou à un autre. Si vous regardez le tableau qui suit, vous comprendrez mieux l’évolution du secteur. Est-il toujours viable ? Des concurrents l’ont-ils supplanté ? (Si, par exemple, vous possédez des titres dans une société qui produit des baladeurs à cassette, il y a peu de chance que l’activité redémarre.) Il vous suffit de chercher « Indice du secteur des biens de consommation » sur le site Boursorama.

Si l’on observe le tableau, on voit que le titre suit les performances du secteur. Si vous pensez que votre titre ou que le secteur connaît une

baisse cyclique, maintenez votre positionnement et continuez à acquérir des valeurs. Si en revanche vous pensez que le secteur ne se redressera pas, vous aurez probablement envie de vous séparer de votre investissement. Pour ma part, j'envisagerais de me séparer d'un titre dans la situation suivante :

Titre du secteur A

Date	Prix	Date	Prix
03/06/2008	43	03/01/2012	23,78
02/01/2009	31,53	01/06/2012	23,9
02/06/2009	31,01	03/01/2013	26,29
02/01/2010	35,55	01/06/2013	27,68
01/06/2010	35,45	02/01/2014	22,91
03/01/2011	26,45	05/02/2014	20,61
01/06/2011	28,17		

Indice du secteur A

Date	Prix	Date	Prix
17/06/2008	335,97	03/01/2012	372,26
02/01/2009	317,39	01/06/2012	355,64
02/06/2009	324,38	03/01/2013	388,98
02/01/2010	351,22	01/06/2013	425,47
01/06/2010	358,26	02/01/2014	406,19
03/01/2011	346,81	05/02/2014	372,74
01/06/2011	363,26		

Comme vous pouvez le voir, ce titre affiche une performance inférieure et à l'opposé de celle de l'indice du secteur. Vous pouvez aussi calculer

un ratio entre le titre et l'indice du secteur pour faire ressortir l'information.

Si vous avez décidé de vous séparer de l'un de vos actifs, c'est facile : connectez-vous sur votre compte, allez sur l'actif que vous souhaitez vendre, puis cliquez sur « Vendre ». J'insiste sur le fait que je n'ai quasiment jamais eu à vendre un investissement, car je me positionne rarement sur des titres en particulier. Si vous possédez un portefeuille de fonds indiciels, vous n'aurez pas besoin d'envisager de vous en séparer. Mon conseil : préservez votre équilibre mental et occupez-vous de choses plus importantes.

Vous avez atteint votre objectif spécifique

Acheter et conserver les titres est une très bonne stratégie en ce qui concerne les investissements à très long terme. Pourtant, beaucoup de gens investissent à moyen terme, voire à court terme, afin d'accumuler de l'argent pour un objectif précis. Exemple : « J'investis pour mes vacances de rêve en Thaïlande… Je ne prévois pas de faire ce voyage dans l'immédiat, donc je vais mettre 100 €/mois sur mon compte d'investissement. » N'oubliez pas que si vous prévoyez de concrétiser ce projet dans moins de cinq ans, il vous faudra mettre en place un objectif d'épargne dans votre compte d'épargne. Si, en revanche, vous avez investi de l'argent pour un projet à long terme et que vous avez atteint votre but, vendez vos actifs sans y réfléchir à deux fois. Vous avez réussi votre démarche d'investissement, vous pouvez maintenant utiliser l'argent pour concrétiser l'objectif auquel il était assigné.

Donner : sortir vos objectifs du quotidien

La plupart des gens passent toute leur vie à gérer leurs problèmes financiers quotidiens et n'en voient jamais le bout. Comment vais-je rembourser ce prêt ? Mais pourquoi ai-je acheté cette veste à 300 € ? Et zut, je croyais avoir annulé cet abonnement !

Si vous avez suivi les étapes décrites dans ce livre, vous avez déjà dépassé ces questions-là. Vos comptes fonctionnent ensemble automatiquement. Vous savez ce que vous pouvez dépenser quand vous sortez et ce que vous pouvez économiser tous les mois. Si quelque chose ne tourne pas rond, le système vous permet de voir facilement s'il faut réduire les dépenses, gagner plus d'argent ou changer de style de vie. Tout est là.

Possibilités financières pour ceux qui ont atteint leurs objectifs : établissez le plan sur dix ans que peu de gens instaurent

Je suis toujours étonné des e-mails que je reçois de personnes qui ont optimisé tous les aspects de leur stratégie d'investissement, mais qui recherchent toujours d'autres manières d'améliorer leurs finances. C'est facile : demandez à des personnes de cinq ou dix ans de plus que vous ce qu'elles auraient aimé avoir fait si elles avaient commencé à gérer leur argent plus tôt, et mettez ces conseils en application. Voici déjà trois réponses.

1. Créer une épargne de précaution. L'épargne de précaution est un fonds d'urgence. Il s'agit tout simplement d'un autre objectif d'épargne pour vous protéger d'une perte d'emploi, d'une incapacité de travailler ou des coups du sort. La plupart des personnes d'une vingtaine d'années n'ont pas besoin de ce genre de réserve, car elles peuvent emprunter l'argent dont elles ont besoin de leurs comptes d'épargne ou, pire, de maman et papa. En revanche, si vous avez déjà un prêt immobilier ou que vous avez besoin d'assurer le quotidien de votre famille, le fonds d'urgence deviendra une composante importante de votre sécurité financière. Pour en créer un, mettez en place un objectif d'épargne supplémentaire et alimentez-le de la même façon que vos

autres comptes. Il peut contenir six mois d'épargne de réserve (ce qui comprend toutes vos dépenses : prêt immobilier, autres prêts, alimentation, transports, impôts, cadeaux et tout autre type de dépenses envisageable). Il faudra également réactualiser ce montant chaque année en fonction de votre train de vie. Si, par exemple, vous dépensez 200 € de plus chaque mois, vous devez alors ajouter 1 200 € à votre épargne de précaution. C'est un excellent moyen de prendre conscience des implications de votre niveau de dépenses.

2. Assurance. Plus on devient vieux et ronchon, plus on souhaite prendre différentes assurances pour se protéger, notamment une assurance habitation plus complète que le minimum obligatoire et une assurance décès. Si vous possédez votre domicile, vous avez besoin d'une assurance. En revanche, les jeunes gens célibataires peuvent se passer d'une assurance décès. Tout d'abord parce que, statistiquement, les jeunes meurent moins et parce que le versement d'un capital lié au contrat n'est utile que pour ceux qui dépendent de vous, comme votre conjoint et vos enfants. Les assurances sortent du cadre de ce livre, mais si cela vous intéresse réellement, je vous encourage à en parler avec vos parents et leurs amis, et à faire une recherche sur le terme « assurance décès » pour voir les différentes possibilités. Il ne sera probablement pas utile d'y souscrire tout de suite, mais vous pourrez certainement mettre en place un objectif d'épargne similaire dont vous utiliserez les fonds en cas de besoin. Une dernière chose : les assurances ne sont jamais un bon investissement, malgré ce que les commerciaux (ou vos parents) vous diront. Considérez-les pour ce qu'elles sont : une protection contre un risque, contre un incendie ou un décès accidentel, mais jamais comme un investissement.

3. Les études des enfants. Que vous ayez ou non des enfants, votre objectif doit d'abord être d'avoir une situation financière saine pour vous-même. Je suis toujours perplexe quand je vois à la télé des gens endettés qui veulent économiser pour les études de leurs enfants. Vous plaisantez ? Mamans, papas, écoutez-moi : commencez par vous sortir de vos dettes et économisez pour votre propre retraite. Ensuite, vous pourrez penser à vos enfants.

Il s'agit là de quelques points auxquels vous devrez réfléchir d'ici une dizaine d'années (peut-être même avant pour le premier point !). La meilleure façon de vous y préparer est d'en discuter avec des personnes qui ont réussi, plus âgées que vous et dont l'organisation est bien rodée. Leurs conseils

peuvent être précieux et vous mettre le pied à l'étrier afin d'organiser vos finances pour les dix ans à venir.

Cela signifie qu'il est temps que vos objectifs s'étendent sur une autre perspective que celle du quotidien. Alors que beaucoup de gens se laissent déborder par une multitude de détails financiers auxquels ils n'auraient pas songé pour devenir riches (« Je dois rembourser cette dette »), vous pouvez maintenant vous fixer des objectifs plus importants pour faire ce que vous aimez en utilisant votre argent comme réserve.

Je n'ai pas l'intention de vous faire la leçon. Cependant, je suis convaincu que devenir riche, c'est aussi rendre à la société qui vous a aidé à progresser. On peut le faire de différentes manières assez classiques, en se portant volontaire auprès des Restos du cœur ou d'Emmaüs.

Les sites tels que kivaenfrancais.org vous permettent de faire des dons directement à des communautés pauvres du tiers-monde. Vous pouvez aussi faire un don à votre université, la bibliothèque du quartier, des associations de défense de l'environnement ou encore la Croix-Rouge ; il faut que cela ait du sens à vos yeux. Et si vous manquez d'argent, vous pouvez toujours donner du temps, ce qui a plus de valeur que l'argent.

Si l'on y réfléchit, la philanthropie partage les mêmes principes que ceux de ce livre : c'est le premier pas qui vous donnera l'impulsion. Cependant, comme avec la gestion de l'argent, les gens ont tendance à compliquer les choses et à se créer des barrières artificielles pour ne pas rendre aux autres. Vous n'avez pas besoin d'être riche pour être philanthrope, vous n'avez pas besoin d'être riche pour investir. Désormais, vous avez un système de gestion de vos finances

personnelles que peu de gens possèdent. Ainsi, vous pouvez vous fixer des objectifs qui dépassent les préoccupations quotidiennes. Quand vous repensez à l'année dernière, qu'avez-vous fait d'important pour les autres ? Qu'allez-vous faire cette année ?

Si je pouvais espérer une seule chose de ce livre, c'est qu'il fasse de vous un spécialiste des dépenses intelligentes et qu'il vous permette de mettre en œuvre ces connaissances pour aider les autres. Ce sera peut-être en créant une bourse, en aidant un enfant dans le besoin ou même tout simplement en aidant gratuitement vos amis à gérer leur argent. Peu importe votre choix, vous êtes maintenant à la pointe de la connaissance en matière d'épargne. Vous avez dépassé la question de la gestion à court terme de votre argent et vous envisagez ce dernier de manière stratégique, en réfléchissant à la façon dont il peut vous aider à devenir riche, et à la manière de le partager avec les autres.

Si on était dans un film américain, il pleuvrait, les violons joueraient en fond sonore et un jeune soldat lèverait lentement sa main pour saluer. Toute cette discussion sur le fait de donner à autrui rendrait le contexte émouvant et on pourrait voir une larme couler sur la joue d'un spectateur…

… mais il vous reste un chapitre à lire. Grâce aux milliers d'e-mails et de commentaires que j'ai reçus sur mon blog avec le temps, je sais qu'il y a quelques questions qui reviennent régulièrement. On dirait que tout ne tourne pas qu'autour de la structure de l'allocation d'actifs et de la création de graphiques. Qui l'eût cru ? Dans le chapitre suivant, je vous parlerai de l'argent et des relations de couple, de l'achat d'une voiture et de votre première maison, ainsi que de la gestion des questions quotidiennes de votre vie financière. C'est le dernier chapitre ! Allons-y !

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

9

Une vie riche

Finances, relations, mariage, achat d'une voiture, votre première maison.

Que signifie le mot « riche » pour vous ? C'est la question que je vous ai posée dans l'introduction. Et tout au long de ce livre, nous avons passé beaucoup de temps à parler d'*argent*. Comme je vous le disais, l'argent, c'est formidable, mais pour moi, la richesse se situe au-delà de tout ça. Pour moi, c'est une question de liberté, c'est ne pas avoir à penser à mon argent en permanence et pouvoir voyager et travailler sur des choses qui m'intéressent. C'est pouvoir utiliser mon argent pour faire ce que je veux, sans me soucier de mon budget, de l'allocation de mes actifs ou de savoir si je peux me payer une maison.

Je vous parle là de mes envies, mais être riche a probablement un autre sens à vos yeux. Voici quelques-unes des questions les plus fréquentes que j'ai reçues à propos du mode de vie et de l'argent. J'espère que mes réponses vous aideront à avoir une vie plus riche.

Prêts étudiants : faut-il les solder ou investir ?

Un prêt étudiant est l'un des symboles qui marquent l'entrée dans le monde des adultes. Selon la Fédération des associations générales étudiantes (Fage), un étudiant français dépense en moyenne 1 000 € par mois, un peu plus s'il est en région parisienne et s'il n'habite pas chez ses parents. Les frais de scolarité pour des études supérieures vont de 400 € par an dans le public à 8 000 € par an dans le privé. Il est ainsi de plus en plus courant de démarrer sa vie active avec plusieurs milliers d'euros à devoir rembourser.

Il peut sembler difficile d'avancer dans la vie quand on doit traîner un si lourd bagage. La bonne nouvelle, c'est que contracter un prêt étudiant est certainement une excellente décision financière, car cela permet très souvent d'accéder à des postes bien rémunérés. Les diplômés du supérieur touchent un salaire bien supérieur à celui des titulaires du baccalauréat. Il n'en reste pas moins que si vous avez 20 000 € de dettes sur les épaules, vous souhaitez sûrement savoir comment vous en sortir. Nous avons déjà parlé de comment se débarrasser de ses prêts étudiants dans le chapitre 1, mais il reste une question que l'on me pose en permanence : « Dois-je investir ou rembourser mon prêt étudiant ? »

S'entendre répéter « investissez le plus tôt possible » peut être pénible quand on lutte déjà pour rembourser 500 ou 1 000 € par mois de prêt étudiant. Pourtant, lorsqu'il s'agit de choisir entre épargner ou rembourser votre prêt, vous avez trois possibilités :

- rembourser le minimum mensuel et investir le reste ;
- rembourser autant que possible votre prêt et commencer ensuite à investir ;
- opter pour une approche 50/50, où l'on rembourse la moitié du prêt (payez toujours au moins les mensualités minimales) et où l'on place l'autre moitié sur ses comptes d'investissement.

Techniquement, la décision repose sur les taux d'intérêt. Si votre prêt étudiant affiche un taux d'intérêt très faible de 3 %, concentrez-vous sur la possibilité suivante : remboursez votre prêt lentement, car vous obtenez une rentabilité de 8 % en investissant dans des fonds peu coûteux. Notez que j'ai précisé le mot « techniquement ». Eh oui, la gestion financière n'est pas toujours rationnelle. Certaines personnes ne supportent pas d'avoir des dettes et ont besoin de s'en débarrasser aussi vite que possible. Si avoir des dettes vous empêche de dormir, optez pour la deuxième option et remboursez aussi vite que possible. Gardez néanmoins à l'esprit que vous pourriez perdre une bonne partie du potentiel de croissance de vos actifs en échange de votre tranquillité d'esprit.

Je vous conseille de vous pencher d'un peu plus près sur l'option trois. Voilà pourquoi : le taux d'intérêt de la plupart des prêts étudiants est actuellement proche de ce que vous pouvez obtenir sur le marché boursier, ce sera à peu près la même chose.

Toutes choses étant égales, ce que vous gagneriez en investissant est à peu près identique aux intérêts de votre prêt étudiant, le résultat sera donc nul. En réalité, peu importe que vous remboursiez votre prêt ou que vous investissiez, car le rendement sera globalement le même. **Sauf pour deux paramètres :** les intérêts composés et les comptes ayant des avantages fiscaux. Lorsque vous investissez à l'âge de 20 ou 30 ans, vous tirez d'énormes bénéfices des intérêts composés. Si vous attendez d'être plus vieux pour investir, vous ne serez jamais capable de rattraper ce manque à gagner. En outre, si vous investissez sur des supports comme l'assurance-vie (voir chapitre 3), vous tirerez profit de ces avantages. C'est pourquoi j'apprécie cette solution mixte qui consiste à rembourser vos dettes avec votre argent et à investir le reste. Cette répartition dépend de votre tolérance au risque. La plupart des

gens choisissent une répartition 50/50 parce que c'est simple, mais si vous êtes un investisseur agressif, vous souhaiterez sûrement placer plus d'argent.

L'amour et l'argent

L'argent a des conséquences importantes sur les relations de couple. Regardez autour de vous, je suis sûr que vous avez un ami qui ne laisse jamais de pourboires au restaurant ou qui ne vous rembourse pas lorsque vous lui prêtez de l'argent.

Rien n'est plus ennuyeux que quelqu'un dont le rapport à l'argent vous gêne – et là, on ne parle que de vos *amis* ! Imaginez ce que cela peut donner avec votre mari ou votre femme, quand vous partagez des comptes bancaires et des responsabilités pour louer un appartement, payer la voiture et tout le reste. À ce moment-là, l'argent devient un problème.

C'est pour cela que je voudrais aborder la façon vous gérez votre argent dans vos différentes relations, que ce soit avec vos parents, votre petit ami, votre copine ou votre futur conjoint.

Laisser vos parents gérer votre argent est stupide

Vous n'imaginez pas le nombre de questions que je reçois de la part de gens intelligents, ayant fait des études, qui considèrent pourtant qu'il est normal de laisser leurs parents gérer leur argent. En y réfléchissant bien, ce n'est pas étonnant.

Les parents qui proposent à leurs enfants de s'occuper de leurs finances à leur place les ont certainement bercés toute leur vie. Vous aussi, vous voulez qu'on vous mette une couche et qu'on vous nourrisse au biberon ? Ne faites pas partie de ces imbéciles.

Il est temps de grandir. Même si les parents sont bien intentionnés, proposer à leurs enfants de gérer leur argent est l'une des pires choses qu'ils puissent faire pour eux. À nos âges, nous devrions apprendre à gérer nos euros de manière autonome. Pas de conseiller financier, pas de bobards. Et si on se trompe, pas de problème. Vous perdrez peut-être 100 ou 1 000 € de temps à autre, mais vous apprendrez de ces erreurs. Vous gagnerez en confiance et deviendrez plus sûr de vous dans l'approche de vos investissements. De toute façon, il est très probable qu'après la lecture de ce livre, vous en sachiez déjà plus que vos parents sur la gestion de l'argent.

Si vous préférez être paresseux et que vous envoyez votre argent à vos parents, voici ce qu'il se passe. Tout d'abord, vous vous habituez à ne pas agir : « Chouette, je n'ai pas à m'en occuper. » Si j'entends quelqu'un le dire encore une fois, je le frappe à coups d'oignon !! (Comme ça, on saura pourquoi il pleure.) Comme je le dis et le répète, investir nécessite déjà assez peu d'intervention une fois que les recherches initiales sont accomplies. Acheter un titre et le conserver, ça veut dire acheter un titre et… le garder ! Une fois que vous avez fait vos devoirs, ce n'est pas bien compliqué. De plus, si c'est votre propre argent et que vous avez fait votre investissement vous-même, vous aurez réellement *envie* de suivre sa progression. Croyez-moi, c'est sympa.

Ensuite, si vos parents investissent votre argent, vous n'aurez pas l'information transparente que vous auriez si vous vous occupiez vous-même de votre argent. Bien sûr, vous pourriez certainement utiliser le

mot de passe de vos parents pour vérifier de temps en temps votre compte… mais le feriez-vous vraiment ? De plus, si leur portefeuille prend 30 %, que se passe-t-il pour votre propre argent (qui a peut-être été placé à un autre moment que le leur) ? Combien avez-vous réellement gagné ? Personnellement, je déteste les maths et j'éviterais à tout prix d'avoir à faire ce genre de calculs.

Vous devrez assumer la responsabilité des pertes ou des gains enregistrés. Pas de reproche à vos parents ou à votre conseiller financier. Vos investissements doivent être à vous, de même que les gains et les pertes. Faire confiance à ses parents pour un conseil, d'accord, vos amis et Internet sont également toujours là pour vous aider à évaluer vos investissements. Mais la décision finale doit rester votre décision.

Enfin, maintenant que vous avez lu ce livre, vous êtes certainement à même de dépasser les performances financières de vos parents (rendez-vous au chapitre 6 et relisez le passage du mythe de l'expertise financière pour comprendre pourquoi). Donc s'il vous plaît, si vos parents vous proposent d'investir avec eux, dites-leur que vous préférez le faire seul.

Comment aider des parents très endettés

Comme vous l'aurez compris de mon pamphlet sur l'argent et les parents, je suis un partisan de l'autonomie financière, que vos parents vous proposent de vous aider ou pas.

Parfois, ce sont vos parents qui connaissent des difficultés. S'ils sont très endettés, cela peut compliquer votre relation, notamment s'ils vous demandent de l'aide. Dans ce cas, le principal défi est d'éviter de leur proposer une solution concrète de finances personnelles pour répondre

à leur problème. Au contraire, il faudra les convaincre de revenir sur des dizaines d'années de mauvaises habitudes de gestion. Il faudra agir de manière délicate, mais ferme. Ils devront déjà faire face à la culpabilité de devoir se faire aider par leur enfant pour gérer leur argent, ne les laissez pas être submergés par un mauvais état d'esprit.

En revanche, cherchez où part leur argent, mettez en place un plan faisant appel à la hiérarchisation de l'investissement et aidez vos parents à prendre les décisions difficiles nécessaires. Mes lecteurs se sont servis de ce que je leur ai enseigné pour convaincre leurs parents d'agir, qu'il s'agisse de souscrire à un compte d'épargne retraite (alors qu'ils avaient déjà 50 ans !) ou de vendre leur maison et de réduire leur train de vie.

Chaque situation est particulière, mais voici une série de questions que vous pouvez poser à vos parents (souvenez-vous : soyez délicat, personne n'aime parler d'argent, surtout si cela signifie admettre devant ses enfants qu'on a besoin d'aide) :

- « Quel est votre sentiment par rapport à l'argent ? Pourquoi ? »
- « Combien gagnez-vous par mois ? Combien dépensez-vous ? »
- « Quelle part de vos revenus économisez-vous ? »
- « Payez-vous des frais de tenues de comptes ou d'autres frais bancaires ? »
- « Combien dépensez-vous en moyenne avec vos cartes de crédit à la consommation ? Pourquoi n'êtes-vous pas à zéro ? Comment pourriez-vous y parvenir ? »
- « Avez-vous investi de l'argent ? Le cas échéant, comment avez-vous sélectionné vos produits ? »
- « Utilisez-vous des fonds communs ? Combien payez-vous de frais pour ces fonds ? »

- « Essayez-vous d'alimenter votre PEE avec des sommes au moins égales à l'abondement de votre employeur ? »
- « Possédez-vous un produit destiné à la retraite, comme un Perco ? »
- « Lisez-vous le blog Esprit-riche.com ? Non ? Pourquoi ? » (Remarque : je vous recommande chaudement de hurler sur eux.)

Vos parents ne sont pas obligés de répondre à toutes ces questions, mais soyez attentif à ce qu'ils vous répondront. Je vous invite à opter pour l'approche de la solution des 85 % et à identifier une ou deux actions principales à mettre en place pour améliorer leur situation financière. Cela passera peut-être par un compte d'épargne automatisé ou par le fait de se concentrer sur le remboursement d'un crédit à la consommation pour avoir la sensation d'accomplir quelque chose. Rappelez-vous le temps où vous ne saviez rien à l'argent et que vous aviez l'impression d'être submergé. Aujourd'hui, vous pouvez utiliser ce que vous avez appris pour aider vos parents à entreprendre de petits changements qui auront de grandes conséquences.

La conversation redoutée avec votre partenaire : l'argent

Vous souvenez-vous de ces conversations pénibles sur la question « on est toujours ensemble, nous ? » quand vous étiez étudiant ? Maintenant, imaginez-vous en train de parler d'argent tout en espérant que les gouttes de sueur sur votre front ne vous trahissent pas. Bien sûr, vous avez déjà probablement parlé d'argent avec votre copain (copine). Mais quand la relation devient sérieuse, que vous soyez fiancés depuis peu ou que vous veniez d'emménager ensemble, ou à n'importe quel moment où vos décisions ont des conséquences pour vous deux, il est important de prendre le temps de parler d'argent et de

vos objectifs financiers. Cela peut vous sembler pénible, mais je vous promets que ce ne sera pas bizarre. Vous n'allez peut-être pas me croire, mais en parler peut même vous rapprocher, *à condition* de savoir quoi demander et de rester calme. Et de vous assurer que votre petit(e) ami(e) ne se promène pas avec 300 000 € de dettes sans vous en avoir parlé…

La tactique d'approche que vous choisirez est moins importante que votre attitude. L'astuce, c'est de commencer par *demander des conseils*. Eh oui, même si vous n'en avez pas besoin ! Amenez doucement le sujet : « Dis, j'essaie de me renseigner sur mes finances ces derniers temps… Que penses-tu de l'intérêt d'avoir un plan d'épargne logement ? » Si vous n'obtenez pas de réponse, essayez ceci : « J'ai une autre question : qu'est-ce que tu penses de mes dépenses ? Tu crois que je devrais y changer quelque chose ? » Je vous promets que vous aurez une réponse *à ces questions-là*, et même si vous vous jetez dans la gueule du loup, vous aurez toujours un début de discussion.

Quelques jours plus tard, demandez-lui de nouveau conseil : « Qu'est-ce que tu en penses, je place mon argent ou je rembourse mon emprunt étudiant ? » (Bien entendu, vous connaissez déjà la réponse.) Ensuite, quelques jours plus tard, dites-lui que vous avez fait de nouvelles recherches : « J'ai trouvé un bouquin de finances personnelles, c'est super intéressant, ça te dirait qu'on discute de notre argent ? »

Lorsque vous aurez cette discussion, commencez encore une fois par demander son avis à votre partenaire : « Je sais que tu paies toutes tes dépenses en liquide, mais l'auteur du bouquin dit qu'on devrait utiliser nos cartes bancaires afin de mieux suivre nos dépenses. Qu'en dis-tu ? » Le but de cette conversation est de vous mettre d'accord sur le

fait que l'argent est important pour vous deux et que vous voulez travailler ensemble pour vous soutenir financièrement. C'est tout !

Si tout se passe bien au cours de cette première conversation, demandez à votre ami(e) s'il/elle souhaite en reparler plus tard. N'oubliez pas qu'il ne s'agit pas d'être critique ou de relever tout ce qui ne va pas. Le but de ces discussions, c'est de trouver un moyen de s'entraider pour évoluer ensemble. Voici quelques phrases à utiliser :

- « Tu es très doué(e) sur ce sujet [à préciser] et j'aimerais que tu m'aides à gérer mon argent. »
- « Nous allons unir nos vies et je souhaite que notre argent en fasse partie. »
- « Un plus un égalent trois », ce qui explique pourquoi vous pouvez tous les deux allier votre sens de l'argent pour créer des synergies.

La grande discussion

C'est le grand jour, chacun va dévoiler à l'autre ses finances et vous allez y travailler ensemble. Souvenez-vous bien que cela n'a rien de spectaculaire, puisque vous vous y appliquez depuis des semaines.

Il vous faudra quatre ou cinq heures pour préparer ce rendez-vous. Chacun fournira les documents suivants :

- une liste de vos comptes et les sommes qu'ils contiennent ;
- une liste de vos dettes et leurs taux d'intérêt ;
- vos dépenses mensuelles ;
- le total de vos revenus ;
- les sommes que l'on vous doit ;
- une liste de vos objectifs financiers à court et long terme.

Commencez votre conversation en mettant les papiers de côté et en discutant de vos objectifs. Sur le plan financier, quelles sont vos

attentes ? Quel style de vie prévoyez-vous d'avoir ? Avez-vous réfléchi aux vacances de l'année prochaine ? L'un de vous doit-il aider financièrement ses parents ?

Passez ensuite à vos dépenses mensuelles. Attention, c'est un sujet délicat, personne n'aime être jugé. Pensez donc bien à vous montrer ouvert d'esprit. Commencez par montrer vos propres dépenses. Demandez à votre partenaire s'il/elle pense que quelque chose pourrait être amélioré. Puis c'est à son tour de montrer ses dépenses.

Passez du temps à parler de votre rapport à l'argent. Comment traitez-vous votre argent ? Dépensez-vous plus que vous ne gagnez ? Pourquoi ? Comment vos parents parlent-ils d'argent ? (L'une de mes amies aux États-Unis est une piètre gestionnaire, ce qui est étonnant, car elle est disciplinée et futée. Je la connais depuis des années et, un jour, elle m'a raconté que son père a été déclaré deux fois en faillite personnelle, ce qui m'a aidé à comprendre son rapport irrationnel à l'argent.)

L'objectif le plus important de cette conversation doit être d'instaurer un programme pour gérer votre argent ainsi que vos moyens de paiement, vos comptes en banque, votre budget et vos comptes d'investissement. En bref, vous voulez mettre en pratique les conseils de ce livre avec celui/celle qui partage votre vie.

Votre but immédiat doit être de vous fixer quelques objectifs d'épargne à court et long terme, comme un voyage à la fin de l'année ou quelque chose de plus gros, tel que l'achat d'une voiture ou l'apport destiné à l'achat d'une maison. Jusqu'ici, mieux vaut éviter de passer en revue tous les chiffres pour un très gros achat, vous pourriez vous laisser submerger par les sommes. Commencez par vous fixer un ou deux objectifs d'épargne et programmez des virements automatiques pour chacun d'entre vous.

À plus long terme, vous et votre petit(e) ami(e) devrez travailler à être sur la même longueur d'onde dans votre rapport à l'argent. Lorsque vous vous fixez un but ensemble, comme économiser suffisamment pour constituer un apport de 30 000 € pour votre maison, vous devez tous les deux vous engager à y travailler.

Vivre ensemble : que faire quand l'un des deux gagne plus que l'autre

Lorsque votre ami(e) et vous allez commencer à partager vos dépenses, les questions sur la gestion de l'argent au quotidien vont surgir, en particulier si l'un de vous deux a des revenus plus importants. Plusieurs possibilités s'offrent à vous en matière de partage des factures.

La première, et la plus naturelle, est de partager chaque facture commune (loyer, alimentation…) en deux parts égales. Cependant, cela ne fonctionne pas pour tout le monde.

Et pourquoi ne pas envisager l'approche qui consiste à diviser les dépenses proportionnellement aux revenus ? Ainsi, si votre loyer mensuel est de 1 000 €, voici comment vous pouvez le diviser :

Répartition des dépenses sur la base des revenus

	Vous	Votre partenaire
Revenu mensuel	3 000 €	2 000 €
Part du loyer	600 € (3 000/5 000 = 60 %)	400 € (2 000/5 000 = 40 %)

Que faire si votre partenaire dépense de l'argent sans compter

C'est la plainte la plus fréquente de mes lecteurs qui viennent de se marier. Ils m'écrivent ceci : « Mon mari dépense beaucoup trop d'argent en jeux vidéo. Comment économiser ? Lorsque je lui en parle, il m'ignore et achète quelque chose de nouveau le lendemain. »

La solution est de sortir la conversation du cadre de votre couple. Si vous continuez à lui dire de ne pas dépenser de l'argent, il va vous en vouloir et vous ignorer. S'il y a bien quelque chose qui énerve les gens, c'est d'être jugés sur leurs dépenses, et vous n'arriverez à rien si vous continuez d'en faire une affaire personnelle (« Ce n'est pas possible de dépenser autant d'argent en chaussures tous les mois ! »).

Veillez au contraire à ce que tout se passe simplement. Revenez au chapitre 4 et voyez ce qu'il vous coûterait d'économiser pour des achats courants, comme des vacances, des cadeaux de Noël ou une nouvelle voiture. Ensuite, parlez ensemble de vos objectifs d'épargne et de ce qu'il vous faudra économiser pour les atteindre ; vous pourrez alors parvenir à un programme d'épargne dont vous conviendrez ensemble.

Si vous procédez ainsi, lors de votre prochaine dispute à propos de vos dépenses, la discussion ne tournera plus autour de vous, mais du plan. Personne n'a besoin de se défendre si l'on parle d'une feuille de papier (et qu'on ne pointe personne du doigt). Si vous dites : « Sympa ton nouvel iPhone ! Est-ce que notre épargne est toujours sur la bonne voie ? » sur un ton innocent, il sera difficile pour l'autre d'entrer en conflit. En fait, votre partenaire ne pourra pas contester les faits, puisqu'il/elle est d'accord avec le plan ! En vous concentrant sur celui-ci et non sur l'individu, vous dépassez la simple critique et vous

travaillez à faire coïncider vos dépenses et vos objectifs. C'est ainsi que fonctionne la gestion financière.

La question à 12 000 € : pourquoi sommes-nous hypocrites lorsqu'il est question de mariage (et comment économiser pour le vôtre) ?

Il y a quelque temps, je suis sorti avec des amis et l'une d'entre eux organisait à ce moment-là son mariage. Comme mes deux sœurs se sont mariées récemment, je lui ai suggéré d'aller voir une boutique pour ses faire-part. Je lui ai expliqué que c'était très cher, à savoir près de 10 € par faire-part, mais qu'au moins, elle y trouvera quelques idées de design pour les faire elle-même moins cher. Elle m'a alors jeté un regard légèrement arrogant et m'a répondu : « Ouais, je verrai. J'en ai parlé avec ma famille et nous avons un budget illimité pour le mariage. »

Cette phrase m'a laissé sans voix, elle ne se vantait pas. Comme un état de fait, quel que soit le coût de son mariage, il n'y avait aucun problème. Sa famille est très aisée, ce n'est pas un cas exceptionnel. Ce qui est exceptionnel, en revanche, ce sont les gens qui riront en lisant cette anecdote et qui dépenseront ensuite je ne sais combien pour leur propre mariage, tout en insistant sur les comportements absurdes de la « plupart » des gens. Je vais vous aider à planifier ces grands événements de votre vie. Soyez prêt, vous allez devoir faire face à l'hypocrisie dont nous faisons tous preuve lorsqu'il s'agit de ce type de dépenses.

Bien sûr que votre mariage sera simple

Lorsque ma sœur m'a appelé pour me dire qu'elle était fiancée, j'étais sorti avec des amis. J'ai commandé du champagne pour tout le monde. Lorsque mon autre sœur m'a dit qu'elle allait se marier quelques mois plus tard, je l'ai encore une fois annoncé à tous mes amis. Ensuite, j'ai appris qu'elles allaient célébrer chacune leur mariage sur la côte est et la côte ouest des États-Unis, soit quatre mariages en quelques mois ! Là, j'ai commandé des Doliprane et j'en ai pris de suite deux comprimés.

C'est là que j'ai commencé à penser au mariage. Un mariage américain coûte en moyenne près de 28 000 $, ce qui est, selon le *Wall Street Journal*, « bien au-dessus du revenu annuel médian des foyers américains », et un mariage français coûte en moyenne, lui, 12 000 €.

Attendez, ne levez pas les yeux au ciel tout de suite. C'est facile de dire que ces gens devraient se rendre compte qu'un mariage, c'est organiser une journée exceptionnelle, pas s'endetter.

Vous savez quoi ? Lorsqu'il est question de votre mariage, vous voulez que tout soit parfait. Oui, c'est bien de vous que je parle. Et c'est pareil pour moi. Ce sera un grand jour pour vous, pourquoi ne pas dépenser votre argent pour de belles roses pourvues de tiges très longues ou pour des langoustes ? Je ne suis pas là pour juger ceux qui font des mariages onéreux.

Les gens qui dépensent 12 000 € pour se marier sont les mêmes qui, quelques années plus tôt, disaient ce que vous dites actuellement : « Moi, je veux un mariage tout simple, c'est ridicule de s'endetter pour une seule journée. » Pourtant, petit à petit, ils dépensent plus que prévu, plus qu'ils ne peuvent se le permettre, pour ce grand jour. Il n'y a rien de mal à vouloir un mariage parfait. En revanche, apprenez à le reconnaître et à chercher comment atteindre vos objectifs.

Que devez-vous faire ?

Maintenant que vous connaissez le coût étonnamment élevé d'un mariage, que pouvez-vous faire ?

Voici trois options :

– Réduire les coûts et avoir un mariage plus simple : bonne idée, mais honnêtement, bon nombre d'entre nous manquent de discipline pour y parvenir. Ce n'est pas une critique, mais un constat statistique : la plupart des gens auront un mariage de plus d'une dizaine de milliers d'euros.

– Ne rien faire et y réfléchir plus tard : c'est la stratégie la plus courante. Je discutais récemment avec une personne qui venait de se marier et qui a passé les huit mois précédents à organiser la noce, faisant de celle-ci une journée très onéreuse. Aujourd'hui, neuf mois plus tard, elle et son mari ne savent pas comment gérer les dettes qu'ils ont accumulées. Si vous faites la même chose, vous êtes un imbécile. Mais bon, vous n'êtes pas le seul, presque tout le monde fait la même chose !

– Faire un budget et planifier votre mariage : demandez à dix personnes ce qu'elles choisiraient parmi ces trois options et chacune d'entre elles prendra la dernière. Ensuite, demandez-leur combien elles mettraient de côté pour leur mariage (qu'elles soient fiancées ou pas). Je vous promets que leurs bafouillements et leur silence valent le détour. C'est une idée formidable en théorie, mais personne ne la suit jamais en pratique.

Si vous y réfléchissez bien, nous avons déjà toutes les informations dont nous avons besoin. L'âge moyen du mariage en France est de 31 ans pour les hommes et de 29 ans pour les femmes. Nous savons également qu'un mariage coûte en moyenne 12 000 €. Ainsi, si vous

avez réellement l'intention de ne pas vous endetter pour votre mariage, voici les sommes que vous allez devoir économiser (que vous soyez fiancés ou pas) :

Données effrayantes

Votre âge	Mois restants avant le mariage	Montant mensuel à économiser
20 ans	132	82 €
21 ans	120	91 €
22 ans	108	103 €
23 ans	96	117 €
24 ans	84	135 €
25 ans	72	159 €
26 ans	60	194 €
27 ans	48	246 €
28 ans	36	335 €
29 ans	24	512 €
30 ans	12	1 080 €
31 ans	1	12 000 €

La plupart d'entre nous n'envisageons même pas d'économiser une telle somme pour un mariage. Au lieu de ça, on se contente de dire :

- « Eh ben, ça fait beaucoup. Je ne peux pas économiser une telle somme. Peut-être que mes parents m'aideront… »
- « Mon mariage ne sera pas comme cela. Il sera simple et élégant. »
- « J'y réfléchirai quand je serai fiancé(e). »
- « Heureusement, je n'aurai pas à le payer. » (Qui le fera ? Est-ce que votre futur conjoint pense comme vous ?)

- « Il faut que j'épouse quelqu'un de riche. » (J'ai entendu des gens le dire et ils ne blaguaient pas complètement.)

Cependant, le plus souvent, on ne prend même pas la peine d'y penser. C'est l'une des plus grosses dépenses de notre vie, elle arrivera certainement d'ici quelques années et on n'y consacre même pas dix minutes de réflexion. Il y a quelque chose qui ne va pas.

Le calcul étonnant du mariage

J'ai créé une simulation pour voir quels sont les principaux leviers dans la réduction des coûts inhérents au mariage. Pour être honnête, je croyais que diminuer le nombre d'invités donnerait les meilleurs résultats.

J'avais tort.

Curieusement, le nombre d'invités n'a pas l'influence que l'on pourrait imaginer sur le coût du mariage. Dans l'exemple de la page suivante, vous verrez que réduire le nombre d'invités de moitié ne réduit le coût du mariage que de 25 %.

Outre les critères évidents sur lesquels on peut jouer (négocier de meilleurs prix sur la salle de réception et la nourriture), la meilleure suggestion que j'aie pu entendre est de s'attaquer aux *coûts fixes*. L'un de mes amis américains, par exemple, a fait venir son photographe des Philippines. Cela peut vous paraître fou, mais avec le vol inclus, il a économisé 4 000 $. Ma sœur, elle, a fait concevoir et imprimer ses faire-part en Inde pour une faible part de ce qu'elle aurait payé aux États-Unis.

Dans le chapitre 4, je vous invitais à sélectionner une ou deux zones parmi les plus problématiques de vos dépenses et à vous en occuper.

Votre mariage n'est pas différent : vous allez rechercher les plus gros postes de dépenses et les passer au peigne fin. Prenez les deux ou trois dépenses les plus importantes et réduisez-les implacablement.

Votre lune de miel doit coûter 5 000 € ? Cherchez quelqu'un qui pourrait vous offrir des *miles* en cadeau de mariage, regardez les offres de voyages en promotion sur Internet, appelez votre cousin éloigné qui est agent de voyage ou regardez si votre carte bancaire peut vous offrir un quelconque avantage. La robe de mariée vous coûte 4 000 € ? Réduisez ce prix de moitié en allant chez un revendeur près de chez vous. Vous aurez probablement de meilleures chances de parvenir à vos fins en réduisant de 30 % les trois postes de dépenses principaux qu'en négociant un rabais sur chaque chose (et vous aurez l'esprit tranquille).

Exemples de dépenses pour un mariage
(source : www.mariee.fr)

Coûts variables		
Nombre d'invités	**150**	**75**
Repas/personne	32 €	32 €
Boissons/personne	10 €	10 €
Sous-total	6 300 €	3 150 €
Coûts fixes		
Musique	1 150 €	1 150 €
Photographe/caméra	1 100 €	1 100 €
Location de la salle, tables, chaises, nappes…	1 600 €	1 300 €
Fleurs et déco	345 €	300 €

Hôtel pour certains invités	700 €	700 €
Faire-part et remerciements	300 €	200 €
Nuit de noces	200 €	200 €
Robe	800 €	800 €
Costume marié	350 €	350 €
Voiture	350 €	350 €
Alliances	520 €	520 €
Cadeaux invités	900 €	800 €
Divers	540 €	540 €
Sous-total	8 855 €	8 310 €
Total global	**15 155 €**	**11 460 €**

Si vous ajoutez le coût du voyage de noces, environ 4 000 €, vous arrivez à presque 20 000 € pour un mariage de 150 personnes.

Vous pouvez faire la simulation vous-même pour voir si ce que vous avez prévu correspond à votre budget.

Travail et argent

Je vous l'ai déjà dit et je vous le répète : il existe deux façons d'avoir plus d'argent, en gagner plus ou en dépenser moins.

Réduire ses dépenses est une bonne démarche, mais je trouve personnellement qu'il est beaucoup plus amusant d'augmenter ses revenus. Comme la plupart d'entre nous tirons nos revenus du travail, voici un point de départ à optimiser pour gagner plus d'argent. En

réalité, la méthode la plus rapide – et légale ! – de gagner plus est de négocier votre salaire pour un nouvel emploi. Votre salaire de départ est même plus important que vous ne le pensez, car il instaure le cadre de vos futures augmentations, ainsi que le salaire de départ des prochains postes que vous occuperez. En d'autres termes, une augmentation de 1 000 ou 2 000 € peut représenter une différence notable sur l'évolution de votre salaire au cours de votre carrière. Permettez-moi maintenant de vous montrer comment gagner des milliers d'euros en négociant un meilleur salaire.

Négocier votre salaire façon « Esprit riche »

Dans le chapitre 4, je vous expliquais comment demander une augmentation pour le poste que vous occupez actuellement. Cependant, le meilleur moment pour négocier son salaire, c'est lorsqu'on commence un *nouveau poste*. C'est là que vous aurez la meilleure marge de manœuvre et avec un peu de préparation, vous pouvez gagner 2 000 à 5 000 € en dix minutes avant d'aller déjeuner au café d'à côté. Quel plaisir !

Lorsque je forme des gens à la négociation, je joue le rôle du recruteur et je leur pose les questions les plus difficiles qu'on puisse leur poser. Mes amis n'aiment pas cela, probablement parce que je pousse le jeu de rôle plus loin que je ne le devrais, mais je les force à me suivre et ils me remercient plus tard. Quand l'entretien est terminé, quatre à cinq heures plus tard, ils sont épuisés et grincheux. Et pourtant, les gens que j'ai aidés négocient en moyenne 3 000 € de salaire annuel en plus.

La négociation, c'est 90 % d'état d'esprit et 10 % de stratégie. La plupart des gens ne pensent pas qu'il faille négocier, ils ont peur d'être

« impolis » ou que l'employeur rejette leur proposition. Cela arrive rarement, notamment parce que les sociétés ont déjà consacré une somme importante à vous recruter. Si vous négociez, cela veut dire clairement que vous estimez votre valeur supérieure à celle de l'employé moyen. Êtes-vous un employé moyen ? Non ? Alors pourquoi vous contenteriez-vous d'un salaire moyen ?

Les bases de la négociation sont très simples.

1. Souvenez-vous que personne ne s'intéresse à vous

Souvent, les nouvelles recrues s'assoient à la table des négociations et parlent de tout ce qu'*elles* veulent faire. Pour être honnête, en tant que recruteur, je me fiche de ce que vous voulez faire. Ce que je voudrais, moi, c'est être assis à l'arrière d'une Bentley avec des jumelles hyper sexy qui me feraient boire du Champagne. Donc, quand vous négociez, rappelez-vous que lorsqu'il est question de vous, votre responsable pense à deux choses : comment vous pourrez le mettre en valeur et comment vous allez aider la société à progresser.

Stratégie de négociation : présentez toujours vos demandes de façon à montrer à la société de quelle façon *elle* pourra en bénéficier. Ne soyez pas fixé sur le coût que vous représentez pour la société, mais montrez-lui au contraire la *valeur* que vous pouvez lui apporter. Si votre travail leur permet de mener un projet qui rapportera 1 million d'euros à l'entreprise, insistez sur ce point. Adaptez votre travail aux objectifs stratégiques de l'entreprise et montrez à votre patron de quelle façon cela aura des retombées positives pour lui. Faites-lui comprendre combien ce sera plus facile avec vous, la personne sur qui on peut compter. Et n'oubliez pas que l'entreprise gagnera plus avec vous que ce qu'elle vous paie, donc insistez bien sur la façon dont vous

l'aiderez à atteindre ses objectifs. Votre phrase-clé sera : « Trouvons un montant juste qui nous convienne à tous les deux. »

2. Recevez une autre proposition de poste et utilisez-la

C'est la chose la plus efficace à faire pour augmenter votre salaire. Lorsque vous avez une autre proposition de poste, vos employeurs vont ressentir un nouveau respect pour vos compétences. C'est comme regarder la fille la plus canon d'un bar, celle entourée par tous les mecs : elle vous attire parce qu'elle attire aussi les autres mecs.

Stratégie de négociation : passez des entretiens avec plusieurs entreprises simultanément. Veillez à faire savoir aux autres entreprises que vous avez reçu une offre, mais *ne leur révélez pas* le montant (vous n'y êtes pas obligé). Dans le meilleur des cas, les sociétés vont se lancer dans une guerre d'enchères et vous pourrez en profiter en regardant deux multinationales se battre pour vous. Je ne vois pas de meilleure façon de passer une bonne journée.

Étude de cas
Comment mon amie a obtenu une augmentation de 28 % en faisant ses devoirs

Récemment, j'ai aidé mon amie Rachel, 25 ans, à négocier un poste. À ma demande, elle a rédigé son processus de négociation :

Commençons par décrire le résultat : j'ai obtenu une augmentation de 28 % de mon salaire de base, soit plus de 500 €/heure de temps passé à obtenir ce poste. À cela s'ajoutent les stock-options, qui m'aideront à me rêver en milliardaire.

J'ai envoyé des candidatures qui ont été ignorées pour de nombreux postes, plus que je ne pourrais vous le dire. Cela ne m'a pas empêchée de revenir sur le marché du travail il y a quelques mois après avoir travaillé au

département marketing pour un grand hôtel de San Francisco. J'ai trouvé un poste de directeur marketing sur un site et j'ai envoyé mon CV via ce site. Cela a débouché sur un entretien téléphonique, suivi d'un entretien sur place puis d'une offre.

Ça vous semble facile, non ? En réalité, la vice-présidente du marketing m'a expliqué que parmi toutes les personnes qu'elle avait rencontrées, j'étais celle qui avait le moins d'expérience. Elle m'a quand même embauchée. Je ne vois pas vraiment ce qui a fait que j'ai réussi à obtenir ce poste par rapport à ce que j'ai fait lors de mes précédentes tentatives, mais je pense qu'il y a certaines choses qui ont probablement fait la différence. Ma stratégie n'avait rien de sorcier, mais elle requiert du temps et des efforts, deux éléments qui ont joué en ma faveur et qui vous feront sortir du lot.

1. J'ai lu leur offre d'emploi ligne par ligne et j'ai rédigé ma réponse et mis en avant mes compétences et les projets sur lesquels j'ai travaillé en fonction de la description du poste.

2. J'ai lu leur site Internet en entier, lu des articles sur la société et me suis renseignée sur l'historique de la direction de l'entreprise, afin de pouvoir en parler intelligemment et montrer pourquoi j'étais la personne qu'il leur fallait.

3. J'ai préparé un petit discours sur mon CV quelque peu éclectique et qui peut sembler un peu décousu hors contexte.

4. J'ai fait appel à un spécialiste des start-up, de la finance, de la négociation et d'une demi-douzaine d'autres domaines pour me donner un avis extérieur à la situation. Ramit m'a donné quelques conseils essentiels, du type : « Dis-leur à quel point tu es motivée pour bosser » et « Suggère-leur trois choses que tu ferais pour améliorer/renforcer leur démarche marketing ».

5. J'ai donc tenu compte des conseils qui ont été la source d'une grande partie de mon travail. J'ai réfléchi à trois propositions pour susciter plus d'intérêt lors des salons, pour obtenir plus de réponses sur le marketing direct et augmenter la reconnaissance de la marque auprès du grand public.

Eh ben ! L'entretien a dû super bien se dérouler, n'est-ce pas ? Pas tout à fait… Ce que Rachel a fait est l'exemple classique de quelqu'un qui a su transformer une opportunité manquée en opportunité de gagner.

En réalité, je n'ai jamais réussi à trouver le bon moment pour leur faire part de mes idées (malgré quatre heures d'entretien). À la place, j'ai envoyé par e-mail mes propositions à mon directeur potentiel. Ensuite, j'ai envoyé un e-mail à chaque personne avec laquelle j'ai discuté pour la remercier du temps qu'elle

m'avait consacré. C'est peut-être du matraquage, mais encore une fois, cette salve d'e-mails a peut-être fait basculer les choses en ma faveur.

Mon contact au sein de l'entreprise m'a avoué plus tard que la vice-présidente avait été impressionnée par mon énergie et mon intelligence et qu'elle préférait former quelqu'un avec du potentiel plutôt que d'embaucher une personne plus expérimentée, mais peut-être moins souple. Ces trois semaines de recherches et d'organisation ont payé, j'ai même une toute nouvelle carrière, formidable retour sur le temps investi.

Vous avez vu à quel point Rachel incarne tout l'esprit de ce livre ? Elle a recherché toutes les possibilités, elle est passée à l'action, elle a demandé conseil à des personnes plus expérimentées. Sa façon de se présenter à l'entreprise était meilleure que celle de ses concurrents (à tel point qu'elle n'a pas eu besoin de négocier beaucoup). Lorsqu'elle n'a pas eu la possibilité de dire tout ce qu'elle avait à dire, elle l'a fait par e-mail, alors que certaines personnes trouveraient cela « bizarre ».

Devenir riche, ce n'est pas avoir une botte secrète ou une stratégie particulière. Tout ce qu'il faut, c'est agir, régulièrement, de manière ennuyeuse, de manière disciplinée. La plupart des gens ne voient que le résultat de ce travail : une victoire ou un article dans la presse. Pourtant, c'est tout ce travail en amont qui vous enrichit.

3. Préparez-vous (99 % des gens ne le font pas)

Pour votre salaire, ne balancez pas un nombre en l'air. Faites vos recherches sur les sites spécialisés dans votre secteur et interrogez les forums. Ensuite, si c'est possible, discutez avec des personnes déjà dans l'entreprise (ou, mieux, avec quelqu'un qui en est parti récemment et qui sera plus enclin à vous donner une véritable information) et demandez-leur quelle est la vraie fourchette de salaire pour ce poste. Enfin, et c'est important, faites le plan de votre stratégie pour atteindre vos objectifs lors des négociations.

Stratégie de négociation : l'essentiel de la négociation se déroule hors de la salle de réunion. Appelez vos contacts. Réfléchissez au salaire que

vous aimeriez avoir, ce que vous pouvez raisonnablement obtenir et ce que vous avez décidé. Ne pensez pas qu'en termes financiers. Apportez à votre recruteur le plan de ce que vous voulez faire à ce poste et donnez-le-lui. Avez-vous conscience du peu de gens qui se présentent à un entretien en ayant réfléchi à leur rôle ? Rien que cela peut vous faire gagner de 1 000 à 3 000 € par an. Bien sûr, vous pourrez aussi négocier d'autres avantages, sans vous limiter au salaire qu'ils vous verseront.

4. Ayez en tête des astuces pour négocier

Comme lors d'un entretien d'embauche, ayez en tête une liste de choses sur lesquelles vous appuyer lors de la négociation. Pensez à vos points forts et réfléchissez à la façon dont vous pourriez les porter à l'attention de votre supérieur. Ainsi, je demande souvent aux gens quelles sont les qualités qui font d'eux la personne idéale pour ce poste. S'ils me répondent : « Pour ce poste, il faut être particulièrement attentif aux performances », je rétorque : « C'est une bonne réponse, nous sommes sur la même longueur d'onde. En fait, lors de mon dernier poste, j'ai lancé un produit qui utilisait un pack analytique pour… » Essayez toujours de mettre en avant des qualités spécifiques au poste.

Stratégie de négociation : tenez un carnet des actions réalisées et de vos compétences afin de les inclure dans vos réponses à des questions courantes. Introduisez les éléments suivants :

- des histoires sur vos succès au cours de vos précédents emplois, qui soulignent vos forces ;
- des questions à poser à votre interlocuteur si la conversation dévie du sujet (« Qu'appréciez-vous le plus dans ce poste ? », « C'est

intéressant, parce que dans mon dernier poste, j'ai découvert que… »).

5. Négociez plus que de l'argent

N'oubliez pas d'aborder la question des éventuels bonus, des horaires flexibles ou de la formation. Vous pouvez même demander l'intitulé du poste. **Remarque :** les start-up n'aiment pas beaucoup les gens qui négocient leur temps de travail, car cela donne une mauvaise dynamique d'équipe. En revanche, elles adorent négocier les parts de sociétés, parce que les personnes performantes en veulent toujours plus, car cela les incite à suivre les objectifs de l'entreprise.

Stratégie de négociation : vous allez demander à parler des éléments de rémunération, c'est-à-dire non seulement votre salaire, mais aussi tout le reste. Utilisez ces éléments comme des leviers : si vous en tirez un, vous pouvez en faire tomber un autre. Agissez de manière stratégique, en faisant par exemple une concession sur un facteur moins important, afin d'arriver ensemble à un accord satisfaisant.

6. Soyez dans la coopération, pas dans le rapport de force

Si vous en êtes à la négociation du salaire, cela signifie que l'entreprise vous veut et que vous voulez travailler avec eux. Maintenant, il ne reste plus qu'à savoir comment cela peut fonctionner. Il ne s'agit pas d'essayer de tirer la couverture à soi, d'un côté ou de l'autre. Négocier, c'est trouver une solution équitable afin de créer un socle juste qui fonctionne pour les deux parties. Faites donc attention à votre attitude : soyez confiant, pas hautain et affichez votre volonté de parvenir à un accord qui convienne à tout le monde, vous comme eux.

Stratégie de négociation : ici, la phrase à utiliser est : « Nous y sommes presque… voyons maintenant comment parvenir à un accord. »

7. Souriez

Ce n'est pas une blague. C'est l'une des techniques de négociation les plus efficaces. C'est un moyen désarmant d'apaiser les tensions et de montrer que vous êtes humain. Quand je postulais à des bourses d'études, je n'étais jamais retenu, jusqu'à ce que je commence à sourire et à en obtenir plusieurs.

Stratégie de négociation : souriez. Sérieusement, faites-le.

8. Entraînez-vous à la négociation avec plusieurs amis

Cela peut vous paraître une perte de temps, mais c'est plus efficace que vous ne l'imaginez. Si vous vous entraînez *vraiment*, vous serez étonné de la vitesse à laquelle vous progressez. Pourtant, personne ne le fait parce que ça paraît « bizarre ». J'imagine que cela vous fera tout aussi « bizarre » d'avoir 10 000 € de plus sur votre compte, pas vrai ? Prenons un exemple : l'un de mes amis trouvait trop bizarre le fait de s'entraîner à négocier et lorsqu'il s'est retrouvé face à un recruteur, il était au pied du mur. Il est venu me voir ensuite avec un air de chien battu, pleurnichant parce qu'il n'avait pas négocié. Que pouvais-je lui dire ? Cette absence d'entraînement peut coûter, en moyenne, de 2 000 à 5 000 € par an.

Stratégie de négociation : appelez votre ami le plus dur, le plus « brut de décoffrage » et demandez-lui de vous passer sur le gril. Ne riez pas pendant ce jeu de rôle, agissez comme si vous étiez vraiment en négociation. Mieux encore, filmez-vous, vous serez surpris de ce que

vous allez en apprendre. Si cela vous paraît ridicule, rappelez-vous que non seulement vous gagnerez plus d'argent, mais aussi plus de respect de la part de votre patron, car vous aurez mené une négociation claire et professionnelle.

9. Si cela ne fonctionne pas, sauvez la mise

Parfois, il peut arriver que le recruteur ne cède pas d'un pouce. Dans ce cas, soyez prêt à quitter la table des négociations ou à accepter un poste avec un salaire inférieur à vos attentes. Si vous prenez ce travail, donnez-vous toujours la possibilité de renégocier le salaire et faites écrire cette possibilité noir sur blanc sur votre contrat d'embauche.

Stratégie de négociation : « Je comprends que vous ne puissiez pas me proposer ce que je demande actuellement. Néanmoins, supposez que je fasse un excellent travail au cours des six prochains mois. Si mes performances sont formidables, j'aimerais que nous reprenions les négociations. Cela vous paraît-il honnête ? » (Amenez-le à en convenir.) « Très bien. Mettons cela par écrit et nous aurons fini. »

Cinq choses à ne jamais faire lors d'une négociation

1. **Ne donnez pas votre salaire actuel.** Pourquoi faudrait-il qu'ils le connaissent ? Je vais vous le dire : pour pouvoir vous proposer à peine plus que ce que vous gagnez actuellement. Si on vous le demande, répondez : « Je suis sûr que nous pouvons trouver une somme qui nous convienne à tous les deux. » S'il insiste, bottez en touche : « Je n'aime pas parler de mon salaire, pouvons-nous passer à la suite ? » (Remarque : c'est la question classique des recruteurs de premier niveau. S'ils n'en démordent pas, demandez à parler à leur supérieur. Aucun recruteur ne veut être la cause du départ d'un bon candidat, donc en général ils vous laisseront continuer le processus. Cela dit, si un employeur insiste pour

connaître votre salaire précédent, c'est peut-être un signe que le poste n'est pas génial.)

2. **Ne faites pas la première offre.** C'est leur boulot. S'ils vous demandent de leur suggérer un nombre, souriez et dites : « Allons, c'est votre rôle ! Quel serait le montant qui puisse nous convenir ? »
3. **Si vous avez reçu une offre d'une entreprise mal perçue sur le marché, taisez le nom de l'entreprise.** Si on vous demande son nom, répondez simplement quelque chose de vague, mais de vrai, du style : « C'est une société technologique qui travaille sur des applications de consommation en ligne. » Si vous dites le nom de cette société, votre interlocuteur va penser qu'il vous tient. Il va démolir son concurrent (ce que je ferais aussi) et tout sera vrai. Il délaissera la négociation et se contentera de vous dire à quel point vous serez mieux dans son entreprise. Gardez donc cette information pour vous.
4. **Ne posez pas de question fermée.** Au lieu de dire : « Vous m'avez proposé 50 000 €, pourriez-vous monter à 55 000 € ? », dites plutôt : « 50 000 € est une bonne base. Nous allons dans la même direction, comment pourriez-vous monter à 55 000 € ? »
5. **Ne mentez jamais.** Ne dites pas que vous avez une autre offre quand vous n'en avez pas. Ne gonflez pas votre salaire actuel. Ne promettez pas des choses que vous ne pourrez pas faire. Vous devez toujours être honnête dans vos négociations.

CONSEILS DE LA BLOGOSPHÈRE

ASSUREZ-VOUS QUE VOTRE AUGMENTATION GONFLE VOTRE COMPTE EN BANQUE, PAS VOS CHEVILLES

Comment transformer une petite augmentation en succès financier à long terme.

par Trent Hamm, du blog www.thesimpledollar.com

Chaque année, de nombreuses personnes reçoivent une augmentation salariale : une augmentation liée au coût de la vie. Cette augmentation correspond à un faible pourcentage du salaire (entre 3 et 4 %) et permet

de suivre la hausse de l'inflation. Les plus chanceux d'entre nous reçoivent même une augmentation basée sur leurs performances, voire une promotion.

Je connais ce plaisir de recevoir une augmentation et je sais aussi combien il est tentant de dépenser cet argent supplémentaire. Lorsque j'ai reçu ma première augmentation conséquente de salarié adulte, qui s'élevait environ à 10 % de mon salaire, je l'ai fêtée. J'ai acheté un iPod et plusieurs jeux vidéo, et j'ai ensuite « investi » le reste de cette augmentation dans des cartes de base-ball de collection.

Dans une certaine mesure, ce type de comportement ne pose pas de problème. C'est bien de pouvoir fêter ses succès, lorsque notre dur labeur paie, il est naturel et sain de faire quelque chose de sympa pour marquer le coup, qu'il s'agisse de s'offrir quelque chose de nouveau ou de sortir.

Faites un peu la fête, puis agissez intelligemment. Cependant, comme pour beaucoup de choses dans la vie, le vrai succès s'obtient en trouvant le bon équilibre. Donc, quand vous recevez une augmentation, fêtez-la sans mauvaise conscience, mais de manière humble. Allez dîner au restaurant avec votre conjoint ou offrez-vous le DVD que vous vouliez. Tenez-vous-en à cela. Une petite augmentation de vos revenus ne doit pas être une incitation à changer de mode de vie.

En revanche, vous pouvez utiliser cette augmentation pour améliorer votre situation financière. Commencez par calculer votre nouveau salaire mensuel et prévoyez de mettre de côté la majorité de cet argent supplémentaire. Étape suivante : transférez automatiquement cette somme de votre compte courant à votre compte d'épargne chaque fois que vous recevez votre salaire pour ne pas être tenté de dépenser plus que vous ne le devez.

Que faire de cette somme économisée ? De nombreuses possibilités s'offrent à vous. Si vous avez un emprunt étudiant ou des dettes, vous pouvez l'utiliser pour les rembourser plus vite afin d'éliminer plus rapidement vos dettes personnelles. Un autre geste malin est de laisser l'argent s'accumuler sur un compte d'épargne comme fonds d'urgence. Cette somme vous dépannera si, par exemple, vous avez besoin d'effectuer une grosse réparation sur votre voiture ou si vous perdez votre

emploi. Une autre stratégie peut être d'investir dans un objectif à long terme, comme une maison pour vous et votre famille ou votre retraite.

Soyez comme Warren Buffett. Conserver votre revenu supplémentaire au lieu de le dépenser a un second avantage : cela vous évite d'augmenter votre niveau de vie en fonction de votre salaire. Le faire peut être très tentant, mais je vous invite à lire l'histoire de Warren Buffett. Ses compétences en tant qu'homme d'affaires et investisseur ont fait de lui l'homme le plus riche d'Amérique, et pourtant il habite toujours une petite maison simple à Omaha, dans le Nebraska, dans laquelle il a passé une bonne partie de sa vie d'adulte. Il y a longtemps, Warren Buffett a compris qu'avoir de l'argent ne signifie pas automatiquement le dépenser et que l'argent qu'on ne dépense pas peut être investi, passant d'une petite somme aujourd'hui à une somme importante demain. Ses 50 milliards de dollars de valeur patrimoniale nette le confirment.

Trent Hamm, auteur de 365 Ways to Live Cheap, tient un blog sur les stratégies pour vivre de manière économe au quotidien sur www.thesimpledollar.com

Comment économiser des milliers d'euros sur de gros achats

Lorsqu'on parle d'économiser, les gros achats sont l'occasion de démontrer votre savoir-faire et d'aller plus loin que vos amis qui sont si fiers de ne pas commander de desserts lorsqu'ils dînent dehors, mais qui dépensent des milliers d'euros lorsqu'ils achètent des choses importantes, comme des meubles, une voiture ou une maison. Lorsque vous faites un achat important, il est possible d'économiser beaucoup d'argent (2 000 € sur une voiture ou 40 000 € sur une maison), ce qui contrastera avec vos petites tentatives d'économies quotidiennes. Ces gros achats sont aussi ceux où les gens commettent le plus souvent des erreurs. Ils ne comparent pas les prix, ils paient trop cher parce qu'un

vendeur les a amenés à trop dépenser et, pire que tout, ils pensent avoir fait une affaire. Ne soyez pas l'un d'entre eux !

Une nouvelle façon d'acheter votre voiture

C'est curieux de voir les gens faire des efforts pour économiser sur l'achat de vêtements ou sur leurs dîners au restaurant et, lorsqu'ils doivent faire un achat important, prendre de mauvaises décisions et perdre ce qu'ils avaient épargné jusque-là.

Permettez-moi de vous dire que la seule décision importante à prendre lors de l'achat d'une voiture ne concerne ni la marque, ni le kilométrage, ni même les jantes (avez-vous vraiment besoin de jantes en alu ?). Cela va vous étonner, mais d'un point de vue financier, le facteur le plus important consiste à savoir *combien de temps vous prévoyez de garder la voiture avant de la vendre*. Peu importe que vous ayez fait l'affaire du siècle, si vous revendez votre voiture au bout de quatre ans, vous perdez de l'argent. Le mieux est donc de réfléchir à la somme que vous pouvez payer, de choisir une voiture fiable, de bien l'entretenir et de rouler avec le plus longtemps possible. Oui, vous devrez conduire cette voiture pendant plus de dix ans, car ce n'est que lorsque vous aurez fini de la payer que vous pourrez réellement commencer à faire des économies. En prenant bien soin de votre voiture, vous allez économiser des sommes énormes à long terme, et vous aurez une super voiture.

Il y a quatre étapes à franchir lorsqu'on achète une voiture : établir un budget, choisir la voiture, négocier ferme et entretenir sa voiture.

Méditez votre budget

Tout d'abord, réfléchissez à la façon dont cette voiture va s'intégrer à vos dépenses et à vos objectifs d'épargne (voir chapitre 4). Si vous vous contentez d'une Clio ou d'une 206 d'occasion et que vous préférez garder votre argent pour investir et développer votre patrimoine, super. D'un autre côté, si vous adorez les BMW et que vous pouvez vous permettre d'en acheter une, alors faites-le. Ce sera l'occasion pour vous de mettre en œuvre votre plan de dépenses intelligentes.

Une fois que vous avez réfléchi à la façon dont cette voiture s'ajoute à vos priorités, vous devez consulter votre plan de dépenses intelligentes et décider de la somme à économiser chaque mois pour celle-ci. Gardez cette limite en tête. Dans l'idéal, vous dépenserez moins d'argent que prévu. (Remarque : ignorez les publicités du type « pour 299 € par mois ».)

Souvenez-vous qu'une voiture engendre des dépenses supplémentaires. Par exemple, si votre budget véhicule est de 500 € par mois, seule la moitié sera disponible pour le véhicule lui-même. Le reste, soit 250 €, part en essence, assurance et parking. Lorsque le véhicule sera payé, vous économiserez donc 250 € chaque mois car vous n'aurez plus à rembourser la voiture et, au bout de cinq ans, ce sera une économie de 15 000 €.

Ces 15 000 € représentent donc le budget « acquisition » du véhicule si l'on part du principe que vous le conservez au moins cinq ans après qu'il a été remboursé.

Comparé avec ce que la plupart des gens pensent pouvoir s'offrir, ça donne à réfléchir, vous ne trouvez pas ? Vous voyez donc comme il est facile de dépenser plus que prévu pour une voiture.

Si vous prenez une voiture pourrie, vous êtes un imbécile !

S’il vous plaît, choisissez une bonne voiture. Certaines voitures représentent objectivement un mauvais choix dont personne ne veut. Quelle personne dotée d’un QI supérieur à 42 achèterait volontairement une Lada ? Aussi, beaucoup de gens que je connais sont tentés par les voitures neuves et étincelantes des concessionnaires. Il est important de garder à l’esprit que vous n’achetez pas une voiture pour aujourd’hui ; vous l’achetez pour les dix années à venir, voire plus. Acheter une voiture clinquante, c’est un peu comme sortir avec une fille belle et idiote : son côté sexy va s’amenuiser au bout de quelque temps et il ne vous reste plus que la personne ennuyeuse qui se cache derrière.

Votre première voiture : ce qu’il faut faire et ne pas faire

À faire

- **Calculer le coût total de possession**, c’est-à-dire ce que vous allez dépenser au cours de la vie de votre voiture, car ces dépenses auront des conséquences importantes sur vos finances. Outre le coût intrinsèque de la voiture et les intérêts du prêt, le CTP doit inclure l’entretien, le carburant, l’assurance et la valeur de revente. En ayant une idée, même grossière, de ces coûts « invisibles », vous pourrez économiser de manière plus précise et éviter les mauvaises surprises, comme lorsque vous devez payer 600 € pour une réparation.
- **Acheter une voiture que vous garderez au moins dix ans**, pas une voiture qui a l’air sympa. Le style, ça s’efface avec le temps et vous aurez quand même à finir de payer votre véhicule. Réfléchissez à long terme.
- **Consulter les magazines ou les sites spécialisés**, ils contiennent des tableaux avec les coûts et la fiabilité des modèles pour vous aider à choisir votre véhicule.

À ne pas faire

- **Choisir une location longue durée.** Cette solution est presque toujours favorable au concessionnaire, pas à vous. Elle séduit ceux qui veulent la dernière voiture et qui sont prêts à payer des sommes exorbitantes facilement, c'est-à-dire des gens riches qui veulent changer de voiture tous les deux ans et, dans certains cas, des entreprises (pour des raisons fiscales). Ce n'est pas vous ! Si cela ne vous convainc pas de laisser tomber cette solution, je ne sais pas quoi vous dire de plus…
- **Vendre votre voiture avant sept ans.** Les vraies économies apparaissent une fois que votre crédit est remboursé et que vous avez conduit votre voiture autant que possible. La plupart des gens vendent leur voiture beaucoup trop tôt. Cela vous coûtera nettement moins cher d'entretenir soigneusement votre voiture et de l'utiliser au maximum.
- **Élargir votre budget pour cet achat.** Fixez-vous un budget réaliste pour votre voiture et ne le dépassez pas. Soyez honnête avec vous-même. D'autres dépenses vont se présenter, peut-être liées à la voiture, peut-être pas, et vous n'avez pas envie de finir tiraillé parce que vous ne pouvez pas rembourser votre crédit mensuel.

Tout d'abord, toutes les voitures que vous allez envisager doivent correspondre à votre budget. Automatiquement, vous éliminerez la plupart des véhicules de votre sélection. Inutile de regarder une voiture que vous ne pouvez pas vous payer.

Ensuite, cette voiture doit être une *bonne voiture*. Vous allez me dire : « Mais qui peut dire ce qu'est une bonne voiture ? La poubelle de quelqu'un sera le petit bijou d'un autre. »

Pour moi, voici les critères d'une bonne voiture :

- **La fiabilité.** Lorsque j'ai acheté ma voiture, je voulais surtout un véhicule qui ne tombe pas en panne. J'ai déjà assez de choses à faire dans ma vie sans avoir à gérer des réparations qui vont me prendre du temps et de l'argent. C'est ma principale priorité, j'étais donc prêt à payer un peu plus pour cela. Pour les voitures

d'occasion, il existe des services d'experts indépendants (comme Alavo.fr ou http://experts-auto-independants.com/).

- **Une voiture que vous aimez.** Je vous ai parlé et reparlé du fait de dépenser intelligemment dans ce que vous aimez. En ce qui me concerne, comme je prévois d'utiliser ma voiture pendant longtemps, j'en veux une dont j'apprécie vraiment la conduite.
- **La valeur de revente.** L'une de mes amies s'est offert une Clio d'une valeur de 15 000 €, l'a conduite pendant sept ans, puis l'a revendue pour la moitié de son prix. Ce qui veut dire qu'en conduisant sa voiture neuve pendant sept ans, elle a fait une super affaire. Pour savoir comment cela va se passer pour vos voitures potentielles, consultez les sites Lacentrale.fr et Argusauto.com et calculez leur prix de revente dans cinq, sept et dix ans. Vous serez étonné de voir à quelle vitesse la plupart des voitures se déprécient et comment d'autres ont une valeur stable.
- **L'assurance.** Les taux d'assurance pour une voiture neuve ou d'occasion peuvent être très différents. Et même lorsque la différence semble faible (disons 20 €/mois), cela peut représenter une somme importante sur plusieurs années.
- **La consommation de carburant.** Les prix du pétrole varient et vous aurez probablement envie de vous en prémunir et de réfléchir à acheter une voiture très économique, voire un véhicule hybride. Cela peut être un facteur important dans la détermination de la valeur de votre voiture à long terme.
- **L'apport.** C'est un élément important. Si vous n'avez pas beaucoup d'argent à mettre dans cet achat, une voiture d'occasion peut être plus intéressante parce que l'apport (la somme que vous devez verser à l'achat de la voiture) est plus faible. Et si vous n'avez aucun apport, les intérêts sur une voiture neuve seront bien plus élevés. Mieux vaut avoir un apport.

- **Le taux d'intérêt.** Chaque concessionnaire négocie différemment, n'ayez pas peur de laisser tomber s'il essaie de modifier les conditions financières de votre accord à la dernière minute, c'est un piège fréquent.

Vaincre les vendeurs de voitures en les poussant au bout de la négociation

J'ai assisté à plus de négociations que quiconque, j'ai vu mon père négocier avec des concessionnaires pendant plusieurs jours. Je crois bien me rappeler qu'une fois, on a même pris le petit déjeuner chez le concessionnaire…

Négociez sans pitié avec les concessionnaires. Je n'ai jamais vu autant de gens prendre de mauvaises décisions d'achat que lorsqu'ils sont dans le bureau du revendeur. Si vous n'êtes pas un négociateur chevronné, demandez à quelqu'un qui l'est de venir avec vous. Si possible, achetez votre voiture en fin d'année ou en fin de trimestre, quand les vendeurs en bavent pour atteindre leurs quotas et sont plus enclins à négocier. La salive sera votre planche de salut !

Voici ce que j'ai fait : lorsque j'ai décidé d'acheter ma voiture (fin décembre, quand les vendeurs désespèrent d'atteindre leurs objectifs de vente), j'ai envoyé un fax à 17 concessionnaires pour les informer de ce que je recherchais précisément. Je leur ai dit que j'étais prêt à acheter la voiture sous deux semaines et, comme je sais à combien vont s'élever leurs bénéfices sur cette voiture, je leur ai demandé de me faire leur offre la plus basse.

Le même jour, alors que je dégustais une tasse de thé et un sandwich, les fax des concessionnaires ont commencé à affluer. Une fois toutes les offres reçues, je les ai appelés, leur ai donné le montant de l'offre la plus basse que j'avais reçue et leur ai donné une chance d'en faire une

meilleure. Cela a donné lieu à une bataille d'enchères et à une spirale baissière d'offres quasi orgasmiques.

Je n'ai pas eu besoin de perdre mon temps à voir plusieurs concessionnaires et je n'ai pas eu à me prendre la tête avec des vendeurs collants. Je ne suis allé que chez un seul concessionnaire : celui qui a remporté l'enchère.

Il est aussi possible, pour parvenir à vos fins, d'utiliser un site de mandataire qui négocie le tarif de votre voiture neuve directement avec le concessionnaire.

Ennuyeux, mais rentable : entretenir votre voiture

Je sais, entretenir sa voiture n'a rien d'attrayant, mais cela peut vous rendre plus riche lorsqu'il faudra la vendre. Prenez donc l'entretien de votre voiture au sérieux, autant que vous le faites lorsqu'il est question de votre épargne retraite : dès que vous achetez votre voiture, notez les principaux éléments d'entretien dans votre calendrier pour vous en souvenir. Je vous donne une astuce : on roule en moyenne 10 000 km/an avec une voiture. Vous pouvez donc utiliser ce nombre comme point de départ pour calculer votre planning d'entretien en vous aidant des consignes du fabricant.

Bien sûr, il faudra aussi changer régulièrement l'huile, vérifier la pression des pneus et nettoyer votre voiture. Je garde une trace de tout ce que je fais faire sur ma voiture ainsi que toutes les factures. Quand je la vendrai, je pourrai montrer tous ces documents à l'acheteur pour lui prouver que je suis quelqu'un de soigneux (et le répercuter dans le prix). Les gens ont tendance à l'oublier et s'en mordent les doigts au moment de vendre la voiture, car l'acheteur va négocier à la baisse (comme moi), parce qu'ils n'ont pas gardé de preuves des soins qu'ils

ont apportés au véhicule. Ne vous laissez pas avoir par un manque de paperasse.

Anticiper ses dépenses ou souscrire une assurance

« Un des moteurs de la vente d'assurances est la peur. Aujourd'hui, il est facile d'avoir peur de tout et n'importe quoi et les contrats d'assurance pour protéger des risques les plus farfelus voient le jour.

Comme j'ai deux chats – deux beaux mâles très joueurs –, je me suis intéressé aux "contrats d'assurance santé des animaux domestiques". L'étude que j'ai menée m'a montré que le coût risquait d'être important : près de 30 € par mois, pour un service inadapté à mon besoin. En effet, la plupart des contrats couvrent principalement les conséquences des accidents, mais pas la maladie. Nous vivons en appartement, les chats ne sortent jamais, le risque d'un accident nous apparaît faible. De plus, les franchises sont importantes, et augmentent parfois avec l'âge de l'animal. Or, chez nous, il est probable que les ennuis de santé se présentent d'ici sept à huit ans pour l'aîné des chats. Nous avons donc préféré anticiper la dépense en constituant une réserve affectée. Soigner un chat coûterait aujourd'hui environ 800 € pour une "grosse intervention". Il nous faut donc disposer de 1 600 € d'ici 96 mois, soit environ 16 € par mois à prévoir. Cet argent sera placé sur un support de précaution (livret A ou équivalent), et je fais l'impasse sur les intérêts capitalisés qui permettront d'amortir l'augmentation du prix des prestations de soins. En fait, nous avons mis le système en place en 2008 avec une épargne de 8,50 € par mois.

Aujourd'hui, nous disposons de 380 € dans notre poste "animaux assurances". Le même principe est applicable pour beaucoup d'assurances : si la dépense est quasi certaine à long terme, il revient moins cher de capitaliser.
Une variante de cette approche consiste à diminuer le coût des contrats en augmentant le montant de la franchise tolérée, et en capitalisant le montant de cette franchise (en fait, vous profitez d'une cotisation plus faible pour épargner). Par exemple, cela permet de générer des économies de 15 à 20 % sur les contrats assurance auto ou habitation. »

Michel Verdun, Boulogne-Billancourt.

Le plus gros achat de tous : votre résidence principale

Imaginons que je demande à des gens s'ils veulent gagner 100 000 € par an. Qui refuserait ? Et si je rendais cette proposition encore plus alléchante en leur disant qu'ils n'ont qu'à y consacrer dix heures par semaine pour y parvenir, je vous promets que tout le monde, tout le monde serait partant. Alors pourquoi les gens ne consacrent-ils pas ces dix heures à faire des recherches pour l'achat le plus important de leur vie ? En faisant les recherches que 99 % des gens ne font pas, vous pouvez économiser des dizaines de milliers d'euros sur votre logement et sur la durée de votre crédit. C'est pour cela que lorsque j'entends des gens dire qu'ils sont « tombés amoureux » d'une maison et qu'ils doivent « l'acheter sur-le-champ », ça me rappelle que j'aimerais pouvoir leur jeter des tomates pourries.

Votre maison est l'achat le plus compliqué et le plus important que vous ferez, donc mieux vaut tout comprendre avant de se lancer. Et

quand je dis tout, c'est *tout*. On ne parle pas d'acheter un pantalon, là. Quand vous achetez une maison qui vaut des centaines de milliers d'euros, vous devez connaître toutes les ficelles de l'achat et les erreurs les plus fréquentes des acheteurs. Vous devez connaître la terminologie courante de l'immobilier et savoir comment obtenir la meilleure affaire. Enfin, vous devez comprendre que les maisons sont d'abord faites pour être habitées, pas pour réaliser des bénéfices.

Si vous achetez une maison sans avoir fait une feuille de calcul ni saisi quelques chiffres, vous êtes un imbécile. N'oubliez pas que vous pouvez économiser 45 000 € ou même 100 000 € sur un crédit sur trente ans en vous documentant un peu. C'est du temps bien utilisé, vous ne trouvez pas ? Je vais vous aider à savoir s'il est temps d'acheter, puis je vous donnerai un aperçu de ce que vous aurez à faire au cours des prochains mois (au moins trois mois, mais plus probablement douze mois) pour préparer cet achat. Je ne pourrai pas parler de tout dans ce livre, mais je vais déjà vous donner les bases pour commencer.

Pourquoi faut-il acheter sa maison ?

Le rêve de beaucoup de Français, c'est d'avoir une maison, 2,5 enfants et de passer sa retraite au soleil. J'ai même des amis qui sont diplômés universitaires et le premier achat qu'ils voulaient faire était une maison. Ça ne va pas la tête ? Ils n'ont ni budget, ni épargne, mais ils veulent s'acheter une maison ? Lorsque j'ai demandé à mes amis, plus jeunes que moi, pourquoi ils voulaient le faire, ils m'ont regardé, les yeux vides, avant de me répondre : « C'est un bon investissement », comme des automates.

En fait, une maison n'est pas un très bon investissement en général, mais j'y reviendrai dans une minute. Revenons à la question « qui doit acheter ? ».

Avant toute chose, vous ne devriez acheter votre maison que si cela a un sens financièrement. Pour les générations qui nous précèdent, cela voulait dire que l'achat ne devait pas vous coûter plus de 2,5 fois vos revenus annuels, que vous étiez capable d'apporter 20 % du montant et que les paiements mensuels totaux (crédit, entretien, assurance et impôts) représentaient 30 % de votre revenu brut. Concrètement, si vous gagnez 50 000 € brut par an, votre maison doit coûter 125 000 €, vous ferez un apport de 25 000 € et vous paierez en tout 1 250 € par mois. Oui, c'est bien cela. Enfin, si vous vivez au fin fond de la Creuse.

Les choses sont un peu différentes aujourd'hui, mais cela n'explique pas la bêtise des gens qui achètent une maison qui vaut dix fois leur salaire sans aucun apport. Bien sûr qu'on peut jouer un peu sur les critères précédents, mais si vous achetez quelque chose que vous ne pouvez pas vous payer, ça vous *retombera dessus*.

Permettez-moi d'être clair : avez-vous ne serait-ce que 10 % de la somme en apport ? Et même si vous l'avez, il faut encore être sûr que vous gagniez assez pour payer les mensualités. Les traites sont différentes d'un loyer. Vous vous dites peut-être : « Oh, je paie déjà 1 000 € par mois pour mon appartement, je peux bien payer 1 000 € pour une maison et capitaliser ! » Mauvaise réponse. D'abord, il est probable que vous ayez envie d'acheter une maison plus sympa que celle que vous louez, ce qui veut dire que les mensualités seront plus élevées. Ensuite, lorsque vous achetez une maison, vous devez payer l'impôt foncier, une assurance et des frais d'entretien, soit des centaines d'euros en plus par mois. Si la porte du garage casse ou que les toilettes ont besoin d'être réparées, tout sort de votre poche, puisque vous en êtes le propriétaire ; les réparations d'une maison sont terriblement onéreuses et pour un appartement, ce seront les frais de copropriété qu'il faudra payer. Donc même si les mensualités de votre

crédit sont de 1 000 €, comme votre loyer, elles seront en réalité plus élevées, de 40 à 50 %, ce qui, dans le cas présent, donne 1 500 € par mois tout compris.

Conséquence : si vous n'avez pas assez d'argent pour constituer un apport et couvrir l'ensemble des frais mensuels, il vous faudra mettre en place un objectif d'épargne et reporter votre achat jusqu'à ce que vous ayez démontré que vous pouvez atteindre vos objectifs mois après mois.

Autre chose à prendre en compte : les maisons que vous visez sont-elles dans votre budget ? C'est amusant de voir beaucoup de gens que je connais vouloir habiter dans la plus grande maison possible. Eh oui, peut-être que vos parents habitent aujourd'hui dans ce genre de maison, mais il leur a fallu trente ou quarante ans pour pouvoir la payer. À moins que vous ne soyez déjà plein aux as, il va falloir revoir vos envies et commencer par un logement correspondant à votre situation. Votre première maison n'aura probablement pas autant de chambres que vous le voulez. Elle n'aura pas un emplacement idéal. Mais elle vous permettra de commencer à acheter avec des mensualités payées régulièrement et de capitaliser.

Pour terminer, est-ce que vous pourrez rester dans la maison au moins dix ans ? Acheter une maison, cela veut dire s'installer pour un long moment. Certains disent qu'il faut y passer au moins cinq ans, mais plus vous y resterez, plus vous ferez d'économies. Cela s'explique de plusieurs façons : si vous vendez via un agent immobilier traditionnel, cette personne va vous facturer des frais énormes, 4 % à 10 % du prix de vente. Rapportez cette somme aux quelques années d'occupation de la maison et vous verrez que c'est un coût beaucoup plus lourd que si vous aviez gardé la maison dix ou vingt ans. Ajoutez à cela les coûts du

déménagement et les frais de notaire. Conclusion : n'achetez votre maison que si vous avez prévu d'y vivre dix ans ou plus.

J'insiste sur le fait qu'acheter une maison n'est pas une étape indispensable dans l'évolution de votre vie d'adulte. C'est ce que trop de gens imaginent, avant de déchanter. L'achat d'une maison modifie votre mode de vie pour toujours. Quoi qu'il advienne, il faut rembourser votre crédit tous les mois, sinon vous allez perdre votre maison. Cela a des répercussions sur le type d'emploi que vous pouvez accepter et sur votre tolérance au risque. Bien sûr, vous devez avoir mis de côté l'équivalent de six mois d'épargne de précaution pour le cas où vous perdriez votre travail et ne pourriez plus rembourser votre crédit. En bref, vous devez être sûr que vous êtes prêt à prendre la responsabilité qui incombe à un propriétaire.

Bien sûr, l'achat d'un logement présente certainement des avantages et, comme je le disais, la plupart des gens en achèteront un au cours de leur vie. Si vous pouvez vous le permettre et que vous êtes sûr de rester longtemps dans le même coin, c'est un formidable moyen de faire un achat qui a du sens, de capitaliser et de se créer un endroit agréable où fonder une famille.

La vérité : l'immobilier est un mauvais investissement pour les particuliers

Le principal « investissement » des gens est leur maison, mais l'immobilier est aussi le secteur dans lequel ils perdent le plus d'argent. Les agents immobiliers (et la plupart des propriétaires) ne vont pas m'aimer beaucoup après avoir lu cette section mais, en réalité, l'immobilier est l'investissement le plus surévalué qui soit. C'est d'abord un achat, un achat très coûteux, et ensuite c'est un investissement.

En tant qu'investissement, l'immobilier fournit au mieux un rendement médiocre. D'abord, il y a le problème du risque. Si votre maison est votre plus gros investissement, quelle est la diversification de votre portefeuille ? Si vous payez 1 000 € par mois de crédit, est-ce que vous allez investir 3 000 € dans un autre produit afin d'équilibrer les risques ? Bien sûr que non.

Ensuite, les données montrent que l'immobilier offre un rendement très faible aux particuliers. L'économiste Robert Shiller, de Yale, a remarqué « qu'entre 1890 et 1990, le rendement de l'immobilier résidentiel était de 0, une fois l'inflation déduite ».

Je sais que ça paraît fou, mais c'est la vérité. On se ment en croyant qu'on gagne de l'argent alors que ça n'est pas le cas. Si quelqu'un, par exemple, achète une maison 250 000 € et la vend pour 400 000 € vingt ans plus tard, il se dit : « Génial, j'ai gagné 150 000 € ! » En réalité, il a oublié de prendre en compte les coûts importants tels que les taxes foncières, l'entretien et le coût d'opportunité lié au fait que cet argent n'est pas placé en Bourse. La vérité, c'est qu'avec le temps, l'investissement en Bourse a dominé l'immobilier, même encore maintenant, ce qui explique pourquoi la location n'est pas une mauvaise idée.

Attention, je ne dis pas qu'acheter est systématiquement une mauvaise décision. Tout simplement, il faut l'envisager comme un achat plutôt que comme un investissement. Et comme avec n'importe quel autre achat, vous devez acheter votre maison et la garder le plus longtemps possible. Faites vos devoirs en amont puis négociez. Et ayez conscience des autres possibilités qui sont à votre disposition (comme la location).

Achat *vs* location : des chiffres étonnants

Je voudrais vous montrer pourquoi la location est vraiment un bon choix pour beaucoup de monde, en particulier si vous habitez dans des villes chères comme Paris ou Aix-en-Provence. Mais d'abord, revenons sur l'idée reçue qui affirme que les locataires « jettent leur argent par les fenêtres » parce qu'ils ne capitalisent pas. À chaque fois que vous entendez ce genre de cliché, dans n'importe quel domaine des finances personnelles, méfiez-vous. C'est faux, je vais vous le prouver avec quelques chiffres.

Le coût total de l'achat et de la possession d'une maison est bien supérieur à celui annoncé au début des négociations. Lorsque vous louez votre logement, vous ne payez pas tous les frais associés à l'achat, ce qui vous permet d'économiser beaucoup d'argent. Ce qu'il faut faire, c'est investir cet argent économisé. Si vous n'en faites rien (ou, pire, que vous le dépensez), autant acheter une maison et vous en servir pour faire de l'épargne forcée. Cela dit, si vous en êtes arrivé à ce chapitre, il est très probable que vous récupériez tout l'argent qu'il vous reste chaque mois pour l'investir.

L'achat n'est pas adapté à tout le monde et la location non plus. Tout dépend de votre situation. La façon la plus simple de savoir si vous devez louer ou acheter est d'utiliser l'excellent calculateur en ligne d'asi77 (http://asi77.free.fr). Il prend en compte l'entretien, les rénovations, la plus-value, le coût de l'achat et de la vente, l'inflation et plus encore.

Coût de l'achat d'une maison sur vingt ans

	2010
Prix d'achat (maison familiale classique)	250 000 €
Intérêt à 4,01 %	120 000 €

Frais de notaire	17 000 €
Impôts et assurance (2 000 €/an)	40 000 €
Entretien (300 €/mois)	72 000 €
Réparations importantes et embellissement	100 000 €
Coût total	**599 000 €**

Devenir propriétaire : les astuces pour acheter votre maison

Comme dans n'importe quel domaine des finances personnelles, il n'y a pas de secret pour acheter une maison. En revanche, cela implique de réfléchir différemment des autres, ceux qui font le plus gros achat de leur vie sans en comprendre complètement le coût réel. Alors que je me montre agressif dans mon allocation d'actifs, je suis prudent lorsqu'il s'agit d'immobilier. Je vous recommande vivement de suivre des règles éprouvées telles que l'apport de 20 %, un crédit immobilier à taux fixe sur vingt ans et des mensualités qui ne dépassent pas 30 % de votre salaire brut. Si vous n'y arrivez pas, attendez d'avoir économisé plus d'argent. Vous pouvez un peu jouer sur l'un des paramètres, mais n'allez pas plus loin que ce que vous pouvez réellement payer. Si vous prenez une mauvaise décision sur le plan financier, vous allez rencontrer des difficultés qui peuvent s'accumuler et constituer un problème encore plus important tout au long de la durée de votre crédit. Évitez que cela se produise, car vous réduiriez à néant tout le travail réalisé dans les autres domaines de vos finances.

Si vous prenez une bonne décision en achetant, vous allez vous trouver dans une excellente position. Vous saurez exactement combien vous dépensez chaque mois pour votre maison, vous aurez le contrôle de vos dépenses et vous aurez de l'argent pour rembourser votre crédit,

investir, mais aussi pour vous offrir des vacances, acheter une télévision ou autre chose qui vous fait plaisir.

Les croyances liées à la propriété

« Les prix de l'immobilier ne peuvent que grimper » ou « La valeur d'une maison double tous les dix ans ». C'est faux. On le constate très bien à chaque crash immobilier. Mais plus insidieusement, une fois pris en compte l'inflation, les impôts et autres frais, on constate que le prix net des maisons n'a pas augmenté. Il est certes plus élevé sur le papier, mais il faut gratter un peu sous la surface.

« On peut utiliser l'effet de levier pour gagner plus d'argent. » Les propriétaires mentionnent souvent l'effet de levier comme avantage principal de l'immobilier. En d'autres termes, vous pouvez faire un apport de 20 000 € pour une maison qui en coûte 100 000 et si sa valeur monte à 120 000 €, vous doublez la mise. Malheureusement, l'effet de levier peut aussi se retourner contre vous si les prix baissent. Si la valeur de votre maison diminue de 10 %, vous ne perdez pas seulement 10 % de votre capital, mais plutôt 20 % une fois les 6 % de commission de l'agent immobilier, les frais de notaire, les nouveaux meubles et les autres dépenses pris en compte.

« Je peux déduire les intérêts de mon crédit de mes impôts et économiser pas mal de fric. » Soyez très prudent sur ce point. Économiser des impôts, c'est super, mais les gens oublient que ce qu'ils économisent, c'est de l'argent qu'ils n'auraient normalement pas dépensé. En fait, les sommes que vous payez en tant que propriétaire sont beaucoup plus élevées qu'un loyer une fois incluses, entre autres, la taxe foncière et les rénovations, pour n'en citer que quelques-unes. Ainsi, bien que vous alliez certainement économiser de l'argent sur les intérêts de votre crédit en particulier, l'investissement est généralement déficitaire. Comme le dit Patrick Killelea du site immobilier www.patrick.net : « On ne s'enrichit pas en dépensant un euro pour en économiser 30 centimes ! »

Voici certaines choses à faire afin de prendre une bonne décision.

1. Économisez autant que possible pour constituer votre apport. En principe, votre apport doit représenter 20 % du montant du bien (attention, si celui-ci est amputé des frais de notaire et de la commission de l'agent immobilier, vous n'apportez pas vraiment 20 % à l'achat du bien. Pour être juste, il ne faut compter que la partie à destination du bien lui-même). Ces dernières années, on a permis aux gens d'acheter sans apport, mais on a ensuite fini par comprendre que c'était une mauvaise idée, bien qu'on s'évertue avec des projets comme la maison à 15 €.

Plus vous avez d'apport, moins vous aurez à payer en assurance pour le cautionnement. Si vous n'avez pas pu économiser au moins 10 % de la somme, arrêtez de penser à l'achat d'un logement. Si vous ne pouvez pas économiser 10 %, comment allez-vous payer les mensualités onéreuses du crédit et l'entretien, et les impôts, et l'assurance, et les meubles, et les travaux de rénovation, etc. ? Vous voyez où je veux en venir. Fixez-vous un objectif d'épargne pour constituer votre apport et n'envisagez pas d'acheter jusqu'à ce que vous ayez atteint cet objectif.

2. Calculez le montant total de l'achat de votre logement. Vous êtes déjà allé acheter une voiture ou un téléphone mobile, pour apprendre dans le magasin que votre achat va vous coûter en réalité beaucoup plus cher qu'annoncé ? Ça m'est arrivé et la plupart du temps, je l'ai acheté quand même, parce que je m'étais conditionné psychologiquement. Quand il s'agit d'une maison, les chiffres sont tout de suite plus importants et la moindre petite surprise peut vous coûter très cher. Par exemple, si vous découvrez une dépense inattendue de 100 € par mois, seriez-vous vraiment prêt à annuler toute la paperasse que vous venez de faire pour changer de maison ? Bien sûr que non. Pourtant, un petit surcoût supplémentaire peut représenter jusqu'à 36 000 € de plus sur les trente ans de crédit que vous allez payer –

auxquels s'ajoute le coût d'opportunité d'investissement. N'oubliez pas non plus les frais de notaire : 7 à 8 % pour de l'ancien du prix de la maison. Sur une maison de 200 000 €, cela nous donne 10 000 €. Et n'oubliez pas également de prendre en compte l'assurance, les impôts, l'entretien et les travaux. Si vous vous sentez un peu submergé, faites des recherches avant d'acheter votre logement. Dans ce cas spécifique, vous devriez demander à vos parents et à d'autres propriétaires quels sont les coûts inattendus auxquels s'attendre ou consultez le site www.anil.org.

3. Choisissez l'emprunt le plus classique et le plus ennuyeux possible. J'aime bien les emprunts à taux fixe sur vingt ans. Oui, vous payez plus en intérêts par rapport à un emprunt sur quinze ans, mais les emprunts sur vingt ans sont plus souples, car vous pouvez toujours payer un supplément et le rembourser plus vite si vous le souhaitez, même si c'est une démarche à éviter. Si vous aviez 100 € de plus chaque mois, il est plus intéressant de les placer à un bon taux plutôt que de les utiliser pour rembourser votre crédit. Plus longtemps vous garderez votre maison, moins il est probable que le remboursement anticipé soit le meilleur choix.

4. N'oubliez pas de rechercher d'autres avantages. Le gouvernement souhaite que les primoaccédants puissent acheter facilement leur logement. Il existe de nombreuses aides à l'acquisition, comme le prêt à taux zéro. Ces dispositifs évoluent fréquemment : consultez le site de l'ANIL (www.anil.org) pour en savoir plus.

5. Utilisez les services en ligne pour comparer les offres. Avec www.seloger.com, un site d'annonces immobilières, et www.petitscailloux.com, vous aurez un outil permettant de voir l'historique des prix de l'annonce et pourrez ainsi appréhender votre marge de négociation. N'hésitez pas à comparer les prix entre plusieurs

sites d'annonces en n'oubliant jamais que les prix affichés sont les prix souhaités par les vendeurs, et non les prix auxquels les biens seront vendus ; il est courant de négocier 10 % sur ces prix, voire plus, lorsque le marché est dans les mains des acheteurs.

Comment aborder vos prochains gros achats

Nous avons parlé mariage, voiture et maison, mais il existe beaucoup d'autres grosses dépenses que les gens ne prévoient pas, avoir des enfants par exemple ! Le problème est, comme nous l'avons vu, que si vous n'anticipez pas, cela va finir par vous coûter beaucoup plus à la fin. La bonne nouvelle, c'est qu'il est possible d'anticiper et de gérer la quasi-totalité des dépenses principales qui arrivent.

1. Reconnaissez que vous n'êtes probablement pas réaliste sur le coût des choses, puis forcez-vous à le devenir. Si vous avez lu ce livre en entier (et que vous avez intégré la moitié de mes conseils), vous gérez déjà vos finances probablement mieux que 95 % des gens, mais vous restez toujours un être humain. Désolé, mais votre mariage vous coûtera plus que prévu. Cependant, adopter la politique de l'autruche serait la pire chose que vous puissiez faire. Prenez le taureau par les cornes, asseyez-vous et prévoyez de manière réaliste le coût de vos gros achats pour les dix prochaines années. Faites-le sur un bout de papier, inutile que ce soit parfait ! Consacrez-y vingt minutes et voyez ce qu'il en ressort.

2. Mettez en place un plan d'épargne automatique. Comme presque personne ne mettra en pratique ma recommandation de faire un budget pour prévoir les plus gros achats, je vous conseille de prendre un raccourci et de créer un plan d'épargne automatique (voir chapitre 5). Imaginons que vous allez dépenser 12 000 € pour votre mariage,

15 000 € pour une voiture et 10 000 € pour les deux premières années de votre premier enfant, auxquels s'ajoute le montant d'un apport classique pour une maison dans votre ville. Calculez ensuite ce que vous devrez économiser. Si vous avez 25 ans, que vous allez acheter une voiture et vous marier dans trois ans, cela représente 27 000 €/36 mois = 750 € par mois. « Mais », allez-vous me dire en geignant, « je ne peux pas me le permettre ! » O.K., est-ce que ça irait si c'était 300 € ? Si c'est le cas, c'est toujours 300 € de plus que ce que vous économisiez hier.

3. Vous ne pouvez pas obtenir toujours ce qu'il y a de mieux, il vous faut donc prioriser. Les priorités sont essentielles. Comme je vous le disais, c'est dans la nature humaine de vouloir le meilleur pour son mariage ou pour sa première maison, reconnaissez-le honnêtement. Il faut aussi accepter que nous ne puissions pas toujours obtenir ce qu'il y a de mieux. Est-ce que vous voulez des langoustes ou un grand cru à votre mariage ? Voulez-vous une maison avec jardin ou vivre dans un quartier avec de meilleures écoles ? Si vous notez le coût de tout cela sur papier, vous saurez exactement les concessions que vous pouvez faire pour rester dans votre budget. Si vous n'avez rien écrit, aucune concession ne vous semblera nécessaire. Et c'est comme cela qu'on croule sous des tonnes de dettes.

Pour toutes les choses que vous jugez pas très importantes, demandez, empruntez et faites tout pour économiser : si vous allez vous marier, utilisez le jardin de vos parents au lieu d'une salle, demandez à votre ami pâtissier de préparer le gâteau. Si vous achetez une voiture, négociez le toit ouvrant pour vous rapprocher du modèle que vous voulez. Et quoi que vous fassiez, négociez autant que possible vos principaux achats. C'est là, si vous anticipez, que le temps va remplacer l'argent.

Une vie riche pour vous – et pour les autres

Si j'ai bien réussi ma mission, la fin de ce livre est le début d'un avenir riche pour vous. Nous savons vous et moi qu'être riche n'est pas qu'une question d'argent. Nous savons que la plupart des gens autour de nous ont un avis tranché sur l'argent, mais sont perdus lorsqu'il s'agit du leur. Et nous savons que les dépenses intelligentes peuvent être amusantes (surtout quand elles sont automatisées). Mais maintenant que vous savez comment l'argent fonctionne réellement, il reste une chose à dire : trop peu de gens savent ce que c'est qu'être riche. Ce n'est pas un mythe qui ne touche que les sportifs de haut niveau et les gagnants du Loto. J'ai toujours pensé que cela voulait dire devenir bon dans un domaine et transmettre ses connaissances. Maintenant, vous êtes bon en gestion de vos finances et de vos objectifs. Faites-moi plaisir, passez le mot à vos amis et aidez-les à se concentrer sur leurs objectifs. Une vie riche, c'est plus que de l'argent. Cela commence en gérant le vôtre, et continue en aidant les autres à devenir riches.

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

TÉLÉCHARGEZ :

Logement, impôts, vêtements, alimentation…
Téléchargez un tableau récapitulatif qui vous permettra de gérer facilement votre budget, et même d'estimer les dépenses imprévues !
Rendez-vous sur la page :
http://www.alisio.fr/devenez-riche

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955

ALISIO

Les éditions Alisio, des livres pour réussir !

Merci d'avoir lu ce livre, nous espérons qu'il vous a plu.

Découvrez les autres titres des **éditions Alisio** sur notre site. Vous pourrez également lire des extraits de tous nos livres, recevoir notre lettre d'information et acheter directement les livres qui vous intéressent, en papier et en numérique !

Découvrez également toujours plus d'actualités et d'infos autour des livres Alisio sur notre blog : http://alisio.fr et la page **Facebook « Alisio »**.

*Alisio est une marque des **éditions Leduc.s***.

Les éditions Leduc.s
17, rue du Regard
75006 Paris
info@editionsleduc.com

Retour à la première page.

Ce document numérique a été réalisé par PCA

n° de commande : IZ1489519716.0428.21955